



Fundacja Polski
Instytut Wsparcia
Zawodowego



Florysta

Numer usługi 2024/05/14/160998/2148752

📍 Zaczernie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 50 h

📅 12.08.2024 do 09.09.2024

5 400,00 PLN brutto

5 400,00 PLN netto

108,00 PLN brutto/h

108,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Artystyczne
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa adresowana jest do osób które chcą zdobyć wiedzę i umiejętności związane z projektowaniem i tworzeniem bukietów, dekoracji florystycznych oraz pielęgnacją kwiatów i roślin, także wizualną oprawą uroczystości i imprez oraz kompleksową dekoracją wnętrz, stosując rośliny ozdobne cięte i doniczkowe.
Minimalna liczba uczestników	9
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	09-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	50
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie materiałów florystycznych do tworzenia dekoracji, projektowanie i wykonywanie dekoracji roślinnych różnego typu, pakowanie i przygotowanie do transportu materiałów florystycznych oraz gotowych

wyrobów florystycznych, stylizacja wnętrz przy pomocy roślin, sprzedaż materiałów florystycznych, przygotowanie wystaw roślin lub kompozycji florystycznych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą roli sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta. Posługuje się wiedzą dotyczącą orientacji na klienta, odpowiadania na potrzeby i oczekiwania klientów.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje rolę sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta. Omawia i charakteryzuje kwestie dotyczące orientacji na klienta, odpowiadania na potrzeby i oczekiwania klientów. Stosuje zasady orientacji na klienta, odpowiadania na potrzeby i oczekiwania klientów.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą materiałów roślinnych i nieroślinnych wykorzystywanych we florystyce – bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje materiały roślinne i nieroślinne wykorzystywane we florystyce, w bukietach okazjonalnych, kompozycjach ogrodowych, kompozycjach balkonowych.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą zasad łączenia barw, obiektywnych i subiektywnych cech barw, łączenia monochromatyczne, analogiczne, komplementarne.</p> <p>Posługuje się wiedzą dotyczącą zastosowania kontrastu – kontrast ilościowy, jakościowy, ciepły-zimny, jasny-ciemny, aktywny -pasywny.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje zasady łączenia barw, obiektywne i subiektywne cechy barw. Stosuje zasady dotyczące łączenia barw. Stosuje zasady łączenia barw.</p> <p>Omawia i charakteryzuje zastosowanie kontrastu – kontrast ilościowego, jakościowego, ciepło -zimnego, jasno -ciemnego, aktywno -pasywnego. Stosuje zasady zastosowania kontrastu.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą relatywizmu barw. Posługuje się wiedzą dotyczącą aktywności barw, mocy jej oddziaływania na człowieka.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje relatywizm barw. Omawia i charakteryzuje aktywność barw, moc jej oddziaływania na człowieka. Stosuje wiedzę dotyczącą aktywności barw, mocy jej oddziaływania na człowieka.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą zasad skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej -umiejętności aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej. Omawia i charakteryzuje umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta. Stosuje zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej, umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą formułowania pytań, z wykorzystaniem ich funkcji – informacyjnej, kontrolnej, psychologicznej. Posługuje się wiedzą dotyczącą technik sprzedaży i umiejętności ich zastosowania.</p>	<p>Omawia i stosuje zasady dotyczące formułowania pytań z wykorzystaniem ich funkcji. Omawia i stosuje techniki sprzedaży.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą języka korzyści w pracy z klientem z zastosowaniem mocnych, pozytywnych zwrotów. Posługuje się wiedzą dotyczącą reagowania na zastrzeżenia klienta, umiejętności radzenia sobie z obiekcjami klientów.</p> <p>Posługuje się wiedzą dotyczącą reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania reklamacji.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje język korzyści w pracy z klientem, mocne, pozytywne zwroty. Stosuje język korzyści w pracy z klientem, mocne, pozytywne zwroty. Omawia i charakteryzuje zasady reagowania na zastrzeżenia klienta, radzenia sobie z obiekcjami klientów. Stosuje zasady reagowania na zastrzeżenia klienta, radzenia sobie z obiekcjami klientów.</p> <p>Omawia i charakteryzuje zasady reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania i reklamacji. Stosuje zasady reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania i reklamacji.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą pewności siebie w kontakcie z klientem, empatii, elastyczności w myśleniu i działaniu.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje, stosuje pewność siebie w kontakcie z klientem, empatię, elastyczność w myśleniu i działaniu.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą technik sprzedaży.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje, stosuje techniki sprzedaży</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

1. Wiedza na temat roli, jaką pełni sprzedawca/doradca w procesie sprzedaży i obsługi klienta
2. Znajomość zasad orientacji na klienta – odpowiadanie na potrzeby i oczekiwania klientów
3. Wiedza na temat materiałów roślinnych wykorzystywanych we florystyce – bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe
4. Znajomość zasad łączenia barw – obiektywne i subiektywne cechy barw
5. Umiejętność łączenia barw – łączenie monochromatyczne, analogiczne, komplementarne
6. Wiedza dotycząca zastosowania kontrastu – kontrast ilościowy, jakościowy, ciepły-zimny, jasny-ciemny, aktywny-pasywny
7. Wiedza dotycząca relatywizmu barw
8. Wiedza na temat aktywności barw i mocy ich oddziaływania na człowieka
9. Znajomość zasad skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej -umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta
10. Umiejętność formułowania pytań, z wykorzystaniem ich funkcji – informacyjnej, kontrolnej, psychologicznej
11. Znajomość technik sprzedaży i umiejętność ich zastosowania
12. Znajomość i umiejętność wykorzystywania języka korzyści w pracy z klientem – mocne, pozytywne zwroty
13. Odpowiednie reagowanie na zastrzeżenia klienta – umiejętność radzenia sobie z obiekcjami klientów
14. Wiedza na temat zasad reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania reklamacji
15. Pewność siebie w kontakcie z klientem, empatia, elastyczność w myśleniu i działaniu

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	108,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	108,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe notes, długopis, teczka.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem rozpoczęcia kursu jest zebranie minimalnej liczby uczestników.

EGZAMIN WYMAGANY - każdy uczestnik po ukończeniu kursu musi przystąpić do egzaminu.

Adres

Zaczernie 732/B
36-062 Zaczernie
woj. podkarpackie

Kontakt



Zdzisław Sikora

E-mail fundacja@piwz.pl

Telefon (+48) 726 826 040