



Uniwersytet WSB
Merito we
Wrocławiu



Akademia doradców sprzedaży

Numer usługi 2024/05/24/7038/2160411

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Studia podyplomowe

🕒 136 h

📅 12.10.2024 do 22.06.2025

5 450,00 PLN brutto

5 450,00 PLN netto

40,07 PLN brutto/h

40,07 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Studia są przeznaczone dla osób rozpoczynających pracę na stanowisku handlowca / sprzedawcy, przekwalifikujących się na sprzedaż doradcą bądź dla osób, które chcą zwiększyć swoją skuteczność poprzez wzrost wyników sprzedażowych.
Minimalna liczba uczestników	18
Maksymalna liczba uczestników	35
Data zakończenia rekrutacji	11-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	136
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Głównym celem programu jest rozwój i wzmocnienie kluczowych kompetencji sprzedażowych, komunikacyjnych, negocjacyjnych oraz umiejętności zastosowania konkretnych narzędzi sprzedażowych w praktyce potrzebnych do efektywnej pracy w dziedzinie doradztwa sprzedaży. Studia w obszarze doradztwa sprzedaży zapewniają rozwój kompetencji interpersonalnych, co jest kluczowe w branży handlowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wzmocnienie kluczowych kompetencji sprzedażowych.	Projekt zaliczeniowy	Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Nie. Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych, które otrzymuje absolwent, zawiera program studiów wraz z liczbą godzin i uzyskaną liczbą punktów ECTS

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Wydanie świadectwa potwierdza zaliczenie wszystkich modułów oraz przedmiotów.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Nie. Świadectwo jest zgodne z Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 12 września 2018 r. w sprawie dokumentów wydawanych w związku z przebiegiem lub ukończeniem studiów podyplomowych i kształcenia specjalistycznego.

Program

Plan zajęć na kierunku **Akademia doradców sprzedaży:**

BAZA SKUTECZNEGO SPRZEDAWCY/DORADCY (16 godz.)

Na czym opiera się model TKO

Proces sprzedaży krok po kroku

Zasady obsługi klienta

Rola handlowca w procesie sprzedaży doradczej

Przygotowanie do skutecznej sprzedaży doradczej

Domykanie i finalizowanie sprzedaży

BADANIE OSOBOWIŚCI DISC - STYLE ZACHOWAŃ (16 godz.)

Zrozumienie narzędzi, takich jak DiSC, pomagających w diagnozowaniu różnych stylów zachowań

Poznanie stylów zachowań: własnego i innych (ich mocnych stron i ograniczeń)

Zrozumienie znaczenia stylów zachowań w komunikacji i budowaniu relacji z klientem, jak również komunikacji wewnątrz firmy
Praktyczne zastosowanie wiedzy o stylach zachowań w komunikacji z klientem oraz komunikacji wewnątrz firm

MARKA OSOBISTA - HANDLOWIEC-DORADCA JAKO EKSPERT (8 godz.)

Czym jest marka osobista i jej znaczenie w sprzedaży
Budowanie marki osobistej jako eksperta w danej dziedzinie
Co można zyskać dzięki marce osobistej
Wizerunek vs marka osobista

AUTOPREZENTACJA SPRZEDAŻOWA (8 godz.)

Czym jest prezentacja handlowa
Elementy autoprezentacji
Jak skutecznie zaprezentować się przed klientem
Dostosowanie stylu do sytuacji handlowej
Budowanie relacji sprzedażowych

NARZĘDZIA POZYSKANIA I UTRZYMANIA KLIENTA (8 godz.)

Zrozumienie różnych stylów komunikacji i sposobów budowania relacji z klientami.
Aspekty komunikacji werbalnej i niewerbalnej
Zasada „pokaż ludzką twarz”
Odsłona intencji
Odzwierciedlenie
Parafraza
Modelowanie
Pytania pogłębiające
Co zaburza skuteczną komunikację

JĘZYK MARKETINGU (8 godz.)

Czym jest język korzyści
Znaczenie języka korzyści w sprzedaży doradczej
Budowanie komunikatów sprzedażowych przy wykorzystaniu języka korzyści
Co zyskasz przy wykorzystaniu języka korzyści w sprzedaży doradczej
Jak skutecznie łączyć marketing ze sprzedażą

TYPOLOGIA KLIENTÓW (8 godz.)

Typologia klientów
Dostosowanie komunikacji do różnych typów klientów
Rozpoznanie sposobów myślenia klientów
Rozpoznanie stylów działania i podejmowania decyzji w zależności od klienta

COACHING NARZĘDZIOWY (8 godz.)

Czym jest coaching narzędziowy
Zasady coachingu narzędziowego
Zastosowanie coachingu w praktyce
Realne korzyści z zastosowania coachingu narzędziowego w sprzedaży doradczej

WARTOŚCI DODANE I BUYER PERSONA (16 godz.)

Struktura wartości (produkt, usługa, obsługa, wartości dodane)
W jaki sposób skutecznie typować segmenty sprzedaży
Czy jest Buyer Persona i jej znaczenie w procesie skutecznej sprzedaży doradczej
Budowa przewag konkurencyjnych poprzez typowanie wartości dodanych, segmentów sprzedaży oraz Buyer Persony

TRENING NEGOCJACYJNY (16 godz.)

Osobiste kompetencje negocjatora
Odporność psychiczna
Procesy negocjacji
Techniki negocjacji i targowania się
Obiekcje klienta i jak sobie z nimi radzić
Aspekty podejmowania decyzji w negocjacjach
Komunikacja wewnętrzna jako element procesu negocjacji

OFERTA SPRZEDAŻOWA (8 godz.)

Oferta, która sprzedaje
Elementy skutecznej oferty

Jak sprawdzić skuteczność oferty

Różne sposoby prezentacji istotnych elementów składowych oferty

Oferta vs prezentacja doradcy sprzedaży

AUTORSKIE MODELE SPRZEDAŻY - PRELEKCJE PRAKTYKÓW + SESJE Q&A (8 godz.)

Spotkania z praktykami

Prezentacja autorskich modeli sprzedaży oraz sposobów pracy w oparciu o koncepcję zwycięskiej przewagi

Wskazówki jak być skutecznym sprzedawcą

Liczba godzin: 136 (minimum 30 punktów ECTS)

Liczba semestrów: 2

Zajęcia odbywają się w dniach: sobota, niedziela.

Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi wraz z 30minutową przerwą, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych.

Zajęcia prowadzone są w formie wykładów, które uzupełniane są ćwiczeniami, warsztatami oraz rozwiązywaniem przykładów praktycznych.

Absolwenci otrzymują świadectwo ukończenia studiów podyplomowych zgodne z przepisami określonymi przez Ministerstwo Edukacji i Nauki.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Zjazd I (sobota)	12-10-2024	09:00	15:30	06:30
2 z 18 Zjazd I (niedziela)	13-10-2024	09:00	15:30	06:30
3 z 18 Zjazd II (sobota)	16-11-2024	09:00	15:30	06:30
4 z 18 Zjazd II (niedziela)	17-11-2024	09:00	15:30	06:30
5 z 18 Zjazd III (sobota)	30-11-2024	09:00	15:30	06:30
6 z 18 Zjazd III (niedziela)	01-12-2024	09:00	15:30	06:30
7 z 18 Zjazd IV (sobota)	18-01-2025	09:00	15:30	06:30
8 z 18 Zjazd IV (niedziela)	19-01-2025	09:00	15:30	06:30
9 z 18 Zjazd V (sobota)	15-02-2025	09:00	15:30	06:30

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 18 Zjazd V (niedziela)	16-02-2025	09:00	15:30	06:30
11 z 18 Zjazd VI (sobota)	08-03-2025	09:00	15:30	06:30
12 z 18 Zjazd VI (niedziela)	09-03-2025	09:00	15:30	06:30
13 z 18 Zjazd VII (sobota)	12-04-2025	09:00	15:30	06:30
14 z 18 Zjazd VII (niedziela)	13-04-2025	09:00	15:30	06:30
15 z 18 Zjazd VIII (sobota)	24-05-2025	09:00	15:30	06:30
16 z 18 Zjazd VIII (niedziela)	25-05-2025	09:00	15:30	06:30
17 z 18 Zjazd IX (sobota)	14-06-2025	09:00	15:30	06:30
18 z 18 Zjazd IX (niedziela)	15-06-2025	09:00	15:30	06:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 450,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	40,07 PLN
Koszt osobogodziny netto	40,07 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dział studiów podyplomowych

Opiekun administracyjny kierunku

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania autorskie, akty prawne, konspekty, prezentacje, zadania. Przygotowywane do każdego modułu przez prowadzących, zamieszczane w formie elektronicznej na portalu UWSB Merito.

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem studiów podyplomowych na Uniwersytecie WSB Merito we Wrocławiu filia w Opolu, może zostać każda osoba w wykształceniu wyższym (licencjackim, inżynierskim lub magisterskim). O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń.

Aby skorzystać z dofinansowania studiów podyplomowych należy:

1. Podpisać umowę wsparcia z regionalnym partnerem projektu (dla woj. opolskiego liderem projektu jest OCRG);
2. Przesłać formularz zgłoszeniowy za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych. Proszę pamiętać o **wpisaniu ID wsparcia** (nadanego podczas podpisywania umowy) w przeciwnym razie zapis na studia zostanie odrzucony;
3. Następnie samodzielnie **dokonać zapisu na studia podyplomowe na uczelni** poprzez formularz online dostępny na stronie: www.merito.pl/rekrutacja/krok1
4. Po zapisie online proszę o kontakt z Biurem Rekrutacji w celu zweryfikowania poprawności wygenerowanych dokumentów. Kontaktując się proszę o podanie hasła: BUR

Informacje dodatkowe

Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie.

Cena usługi nie zawiera wymaganej opłaty za wydanie świadectwa ukończenia studiów podyplomowych w kwocie - 30 zł.

Kadra naukowo-dydaktyczna obejmuje więcej osób prowadzących zajęcia niż jest zamieszczonych w karcie usługi.

Szczegółowe informacje na stronie: www.merito.pl/opole/

Warunki techniczne

Zajęcia zdalne prowadzone są za pośrednictwem aplikacji Microsoft Teams w formie pracy zespołowej wykorzystującej czaty, spotkania i rozmowy w wielu oknach, przypięte kanały oraz integrację zadań z aplikacjami. Uczestnicy korzystają z aplikacji Teams w ramach Microsoft Office 365 bezpłatnie. Z aplikacji Teams można korzystać: poprzez przeglądarkę, aplikację instalowaną na komputerze lub mobilną na telefon. Minimalne wymagania sprzętowe: 2 GB RAM, procesor i5, minimalne wymagania dot. parametrów łącza sieciowego: 30 Mbit/s, niezbędne oprogramowanie: system operacyjny: windows min. 7, iOS, linux.

Kontakt



Dział Studiów Podyplomowych

E-mail dsp@opole.merito.pl

Telefon (+48) 77 4019 413