

Gold Team Daniel  
Koczon

## Sprzedaż i marketing " - Szkolenie

Numer usługi 2024/05/28/148148/2164715

Rzeszów / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

17 h

08.08.2024 do 09.08.2024

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

294,12 PLN brutto/h

294,12 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie przeznaczone dla przedsiębiorców i ich pracowników
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	30
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	07-08-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	17
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w narzędzia i strategie niezbędne do skutecznego wykorzystania Instagrama w celu sprzedaży i budowania marki osobistej.

Celem szkolenie jest poznanie nowoczesnych i skutecznych metod sprzedawania, opartej na najnowszej wiedzy, która jest gwarancją wzrostu sprzedaży.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje markę osobistą na Instagramie	Omawia strategię niezbędną do skutecznego wykorzystania tej platformy w celu promocji i sprzedaży swoich produktów lub usług	Wywiad swobodny
Rozróżnia podstawowe zasady sprzedaży i marketingu	Omawia specyfikę sprzedaży na Instagramie	Wywiad swobodny
Planuje skuteczne strategie tworzenia i publikowania atrakcyjnych treści na Instagramie	Kontroluje publikowanie atrakcyjnych treści na Instagramie, które przyciągną uwagę i zaangażują ich docelową grupę odbiorców	Wywiad swobodny
Charakteryzuje przygotowania i organizację pracy sprzedawcy	Definiuje cykl Kolba i umiejętność zastosowania go w praktyce zawodowej.	Wywiad swobodny
	Planuje cele oraz efektywny plan dnia.	Wywiad swobodny
Definiuje techniki negocjacyjne oraz charakteryzuje podstawowe style negocjowania	Charakteryzuje sposoby negocjacji oraz o procesy argumentowania	Obserwacja w warunkach symulowanych
Obsługuje klientów	Wykorzystuje techniki negocjacyjne	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozróżnia główne potrzeb różnych typów klientów i umiejętność ich uwzględniania w procesie sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykonuje Test podsumowujący uzyskane kompetencje	Charakteryzuje cel sprzedaży i budowania marki osobistej	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

Tak

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

Tak

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

Tak

## Program

Dzień I

Moduł 1: Podstawy sprzedaży i marketingu

Moduł 2: Analiza rynku

Moduł 3: Planowanie strategii marketingowej

Moduł 4: Zarządzanie marką

Moduł 5: Techniki sprzedaży

Dzień II

MODUŁ I – Efektywne nauczanie nowych umiejętności sprzedażowych

MODUŁ II – Dostosowanie korzyści do potrzeb klienta

MODUŁ III – Diagnozowanie potrzeb klientów

MODUŁ IV – Reakcje klientów i finalizacja spotkania

TEST

Szkolenie odbędzie się na sali szkoleniowej ( ławki ustawione w podkowie)

Ćwiczenia odbywać się będą w max 5 osobowych grupach

Dla uczestników pojawią się m.in. • ćwiczenia symulacyjne • odgrywanie scenek/ról • dyskusja, wymiana doświadczeń • informacje zwrotne od trenera • burza mózgów • ćwiczenia indywidualne i grupowe • film instruktażowy • mini-wykład (prezentacja Power-Point) • praca nad konkretnymi sytuacjami, z którymi uczestnicy spotykają się w codziennym życiu

Szkolenie realizowane w godzinach dydaktycznych.

Godzina dydaktyczna – jest równa **45 minutom**

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 16</b> Podstawy sprzedaży i marketingu	Adrianna Latała	08-08-2024	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 16</b> Przerwa kawowa	Adrianna Latała	08-08-2024	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 16 Analiza rynku	Adrianna Latała	08-08-2024	10:45	12:15	01:30
4 z 16 Planowanie strategii marketingowej	Adrianna Latała	08-08-2024	12:15	13:00	00:45
5 z 16 Przerwa obiadowa	Adrianna Latała	08-08-2024	13:00	13:30	00:30
6 z 16 Planowanie strategii marketingowej	Adrianna Latała	08-08-2024	13:30	14:15	00:45
7 z 16 Zarządzanie marką	Adrianna Latała	08-08-2024	14:15	15:00	00:45
8 z 16 Techniki sprzedaży	Adrianna Latała	08-08-2024	15:00	15:45	00:45
9 z 16 Efektywne nauczanie nowych umiejętności sprzedażowych	Adrianna Latała	09-08-2024	09:00	10:30	01:30
10 z 16 Przerwa kawowa	Adrianna Latała	09-08-2024	10:30	10:45	00:15
11 z 16 Dostosowanie korzyści do potrzeb klienta	Adrianna Latała	09-08-2024	10:45	12:15	01:30
12 z 16 Przerwa obiadowa	Adrianna Latała	09-08-2024	12:15	12:45	00:30
13 z 16 Diagnozowanie potrzeb klientów	Adrianna Latała	09-08-2024	12:45	13:30	00:45
14 z 16 Reakcje klientów i finalizacja spotkania	Adrianna Latała	09-08-2024	13:30	14:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>15 z 16</b> Podsumowanie szkolenia	Adrianna Latała	09-08-2024	14:15	14:30	00:15
<b>16 z 16</b> Test sprawdzający wiedze	-	09-08-2024	14:30	15:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	294,12 PLN
Koszt osobogodziny netto	294,12 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Adrianna Latała

Absolwentka studiów licencjackich matematycznych, magisterskich prawno-menedżerskich, podyplomowych z zakresu przygotowania pedagogicznego oraz doradztwa zawodowego, w trakcie studiów magisterskich na kierunku Psychologia. Ukończone kursy m.in.: z zakresu mentoringu oraz content marketingu w Fundacji VCC oraz: RODO, pośrednik pracy, coaching, księgowości, menadżera innowacji w PARP, zarządzanie projektami metodyka Prince2 Register Practitioner, ukończony kurs komputerowy Ecdl A1 oraz A2 na poziomie zaawansowanym, od 2013 właściciel firmy usługowo-handlowej, od 2020 prezes zarządu fundacji Lupa, od 2021 prezes zarządu spółki DucinCar. Zawodowo zajmuje się zarządzaniem projektami marketingowymi, biznesowymi oraz szkoleniowymi, prowadzeniem szkoleń, doradztwem zawodowym, kompleksową aktywizacją bezrobotnych, biernych zawodowo oraz przedsiębiorstw w tym doradztwo i szkolenia zawodowe oraz pośrednictwo pracy, sprzedażą towarów i usług. Od 2017 roku trener / szkoleniowiec - zrealizowanych ponad 20000 godzin na sali szkoleniowej. Ponad 5 letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń .

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzymuje materiały szkoleniowe

- notes
- długopis
- karty pracy

## Informacje dodatkowe

Po zakończeniu szkolenia kursant otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia oraz imienny certyfikat potwierdzający nabyte kompetencje.

Usługa będzie podlegała zw. z podatku VAT jeżeli będzie finansowana w min. 70% ze środków publicznych (§ 3 ust.1 pkt 14 Rozp. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług).

**Dla uczestników przewidziany jest serwis kawkowy oraz przerwa obiadowa**

## Adres

al. Wyzwolenia 4  
20-368 Rzeszów  
woj. podkarpackie

sala szkoleniowa

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- parking

## Kontakt



**Daniel Koczon**

**E-mail** [biuro.szkolonialublin@gmail.com](mailto:biuro.szkolonialublin@gmail.com)

**Telefon** (+48) 665 031 875