



Wyższa Szkoła
Przedsiębiorczości i
Administracji w
Lublinie

Brak ocen dla tego dostawcy

Akcja cold call! Prospecting bez tajemnic! Kursy i szkolenia

Numer usługi 2024/06/07/162125/2174502

📍 Lublin / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 17.08.2024 do 17.08.2024

300,00 PLN brutto

300,00 PLN netto

42,86 PLN brutto/h

42,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">dla handlowcówdla osób, które chcą założyć swój biznesdla managerów i dyrektorów sprzedażydla wszystkich chcących poszerzyć swoje umiejętności sprzedażowe
Minimalna liczba uczestników	12
Maksymalna liczba uczestników	50
Data zakończenia rekrutacji	16-08-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	7
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	kursy i szkolenia

Cel

Cel edukacyjny

Celem kursu jest nauka aktywnego poszukiwania klientów przy wykorzystaniu różnych narzędzi

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza, umiejętności, kompetencje	W trakcie szkolenia przygotujesz swój indywidualny PLAN rozwojowy, który będziesz mógł/a wdrożyć już następnego dnia po szkoleniu.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Uczestnik otrzymuje Certyfikat z opisanym programem lub zawartym opisem efektów uczenia się.

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

- **POZNANIE** skutecznych metod prospectingu, które będą dopasowane do twojej firmy i ciebie
- **PRZYGOTOWANIE** konkretnego planu swoich działań prospectingowych, który będzie dopasowany do twojego celu
- **PORÓWNANIE** narzędzi, dzięki którym dotrzesz do swoich profilowych klientów

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

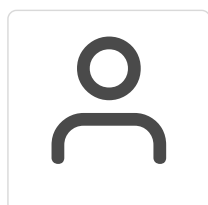
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	42,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	42,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

mgr Kinga Rogala-Gutowska

Pasjonatka i praktyk sprzedaży, ekspertka ds. rekrutacji, trenerka i mentorka biznesowa – kobieta, która po 10 latach podjęła decyzję o odejściu z korporacji i pracy w 100% na własne nazwisko.

"Jestem przedsiębiorczynią. Uczę jak sprzedawać i jak robić to z przyjemnością. Wspieram w rozwoju zarówno indywidualne osoby jak i mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa. Jestem 100% praktykiem biznesu, od ponad 15 lat pracuję w sprzedaży i rekrutacji. Na co dzień wspieram moich klientów w rekrutacji na stanowiska sprzedażowe, administracyjne i HR. Prowadzę również szkolenia dla firm z zakresu sprzedaży, rekrutacji i budowy dochodowych marek osobistych."

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zgodne z tematyką szkolenia lub kursu.

Warunki techniczne

Platforma Zdalnego Nauczania

Adres

ul. Bursaki 12
20-150 Lublin
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Magdalena Prokopiuk - Wolak

E-mail m.prokopiukwolak@wspa.pl

Telefon (+48) 814 529 476