



Fundacja Polski  
Instytut Wsparcia  
Zawodowego



## Florysta

Numer usługi 2024/06/11/160998/2178820

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 50 h

📅 02.09.2024 do 22.09.2024

5 400,00 PLN brutto

5 400,00 PLN netto

108,00 PLN brutto/h

108,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Artystyczne
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	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.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	9
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	25
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	01-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	50
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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

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

### Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych 1 godzina szkoleniowa = 1 godzina dydaktyczna (45 min).

## Adres

ul. Rynek 7

35-064 Rzeszów  
woj. podkarpackie

pokój 1

## Kontakt



**Zdzisław Sikora**

**E-mail** [fundacja@piwz.pl](mailto:fundacja@piwz.pl)

**Telefon** (+48) 726 826 040