



Budowanie strategii komunikacji i identyfikacji marki w oparciu o poziomy rozwój firmy

Numer usługi 2024/06/14/121120/2183076

4 600,00 PLN brutto
4 600,00 PLN netto
143,75 PLN brutto/h
143,75 PLN netto/h

POLSKI INSTYTUT
TRENINGU
MENTALNEGO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 zdalna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 32 h
📅 02.08.2024 do 09.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, kierownicy, kadra menedżerska, sprzedawcy, przedstawiciele, osoby zajmujące się marketingiem internetowym, mający kontakt z klientem, kontrahentem bądź pracownikiem, którzy mają trudności prowadzeniu rozmów, w negocjacjach, domykaniu sprzedaży lub nie potrafią w sposób precyzyjny i atrakcyjny przedstawić oferty, porozumieć się ze stroną, pozyskać klienta lub u których niewłaściwa komunikacja werbalna lub wizualna (strona internetowa) skutkuje niską skutecznością w osiąganiu założonego celu.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	01-08-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego budowanie strategii sprzedażowych werbalnych i niewerbalnych, prowadzenia rozmów sprzedażowych, negocjacji oraz skutecznego komunikowania się z zespołem, klientem, kontrahentem przez wykorzystanie technik do analizy osobowości rozmówcy oraz wykorzystanie technik perswazji i modeli komunikacji w celu usuwania obiekcji, prowadzenia i finalizowania sprzedaży bezpośredniej oraz internetowej

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik samodzielnie ocenia i analizuje poziom świadomości (wartości i motywacje) docelowego klienta, dobiera słownictwo, sposób przekazu oraz rozbija obiekcje klienta lub pracownika w oparciu o wyniki analizy, uwalnia napięcie emocjonalne wynikające z różnic, usuwa mentalne i emocjonalne blokady przed wykonywaniem pracy na stanowisku.	rozpoznaje poziom świadomości i dobiera właściwe słownictwo i formę przekazu, dobiera aspekty wizualne i niewerbalne w komunikacji z klientem	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie o ukończonym szkoleniu zawiera szczegółowe informacje dotyczące osiągniętych efektów edukacyjnych.

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

Dokument potwierdza walidację przeprowadzoną zgodnie z kryteriami zdefiniowanymi w efektach uczenia się.

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

Dokument potwierdza rozdzielenie procesu walidacji od procesu szkolenia.

Program

Poziomy świadomości Davida R. Hawkinsa w kontekście komunikacji i biznesu.

- dynamika poziomów siły

- dynamika poziomów mocy

Metaprogramy w komunikacji wg Richarda Bandlera

Charakterystyka i analiza głównych metaprogramów i typów osobowości, oraz sposoby identyfikacji

Struktura i forma komunikacji w oparciu o metaprogramy oraz pozimy świadomości

- głos
- postawa
- aspekty wizualne

Budowanie treści komunikatu werbalnego i niewerbalnego dedykowanego dla poszczególnych poziomów i typów osobowości

- technik lingwistyczne
- emocje i techniki niewerbalne w komunikacji i sprzedaży

Szkolenie dedykowane jest dla osób posiadających minimum 3-miesięczne doświadczenie na stanowisku menedżera, kierownika, sprzedawcy, przestwiciela lub podobnym

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych. 1 godzina usługi = 60 minut

Szkolenie realizowane na poziomie podstawowym, nie wymaga się od uczestników uprzedniego przygotowania czy znajomości podstaw tematu

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	143,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	143,75 PLN

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt / karty pracy

Warunki techniczne

test

Kontakt



Sylwia Ason

E-mail sylwia.ason@gmail.com

Telefon (+48) 729 835 005