



BPWS sp. z o.o.



Nastaw się na rozwój - Skuteczna sprzedaż z wykorzystaniem LinkedIn - warsztat

Numer usługi 2024/06/14/46930/2184185

zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

8 h

30.08.2024 do 13.09.2024

1 400,00 PLN brutto

1 400,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Warsztat jest dedykowany osobom odpowiedzialnym za sprzedaż. Program cieszy się największym zainteresowaniem wśród: • pracowników Działu Obsługi Klienta - Konsultantów, Opiekunów, • pracowników Działu Sprzedaży - Specjalistów, Inżynierów ds. Sprzedaży, • pracowników Działu Handlowego - Przedstawicieli handlowych, Doradców handlowych, • właścicieli oraz członków kadry menadżerskiej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Organizujemy warsztaty w formule zamkniętej dla konkretnego przedsiębiorstwa, dostosowując zakres tematyczny do realiów branży. Zapraszamy do kontaktu! http://www.bpws.pl/
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	29-08-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8

Cel

Cel edukacyjny

Celem warsztatu jest nabycie przez Uczestników umiejętności prowadzenia profilu indywidualnego i instytucjonalnego na LinkedIn, nawiązywania relacji biznesowych za pośrednictwem LinkedIn, docierania do potencjalnych Klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik będzie wyznaczać cel obecności na LinkedIn.	Wyznaczanie celu obecności na LinkedIn.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik będzie stosować zasady nawiązywania relacji.	Stosowanie zasad nawiązywania relacji.	Wywiad swobodny
Uczestnik będzie wyszukiwać grupę docelową komunikatów sprzedażowych - stosować metody wyszukiwania profili, stosować operatory logiczne, przeszukiwać LinkedIn w Google.	Zadanie praktyczne - wyszukanie grupy docelowej komunikatu sprzedażowego.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik będzie wysyłać i odbierać zaproszenia.	Zadanie praktyczne - wysłanie i odbiór zaproszenia.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik będzie planować działania wizerunkowe i sprzedażowe.	Przygotowanie planu działań wizerunkowych i sprzedażowych.	Prezentacja
Uczestnik będzie publikować treści, przestrzegając zasad i dobrych praktyk.	Opublikowanie przygotowanej treści, z zachowaniem zasad i dobrych praktyk.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik będzie wykorzystywać Sales Navigator - Sales Navigator - stosować filtry, notatki, sprawdzać profile, weryfikować aktywności, prowadzić kampanie sprzedażowe.	Zadanie praktyczne - wyszukanie profili spełniających zadane kryteria z wykorzystaniem Sales Navigator.	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?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

- wyznaczanie celu obecności na LinkedIn,
- zasady nawiązywania relacji,
- wyszukiwanie grupy docelowej komunikatów sprzedażowych - metody wyszukiwania profili, stosowanie operatorów logicznych, przeszukiwanie LinkedIn w Google,
- wysyłanie i odbieranie zaproszeń,
- plan działań wizerunkowych i sprzedażowych,
- tematy publikacji i zasady publikowania treści (częstotliwość, polecenia, komentarze, udostępnienia),
- Sales Navigator - stosowanie filtrów, notatek, sprawdzanie profili, weryfikacja aktywności,
- prorowadzenie kampanii sprzedażowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Skuteczna sprzedaż z wykorzystaniem LinkedIn	Monika Gawanowska	30-08-2024	08:00	12:00	04:00
2 z 2 Skuteczna sprzedaż z wykorzystaniem LinkedIn	Monika Gawanowska	13-09-2024	08:00	12:00	04:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Gawanowska

Strateg, coach, autorka książki "Marka osobista bez tajemnic". Specjalizuje się w personal branding u i LinkedIn.

Od początku 2018 r. przeszkoliła ponad 3000 osób. Jest autorką wielu publikacji, m.in. w magazynie „Marketing w Praktyce”, "Social media manager", Dzienniku Gazecie Prawnej oraz ekspertką inicjatywy Her Impact, w której wiedzą o LinkedIn wspiera Liderki w stawianiu kolejnych kroków w karierze. Współpracuje z przedsiębiorcami, prowadzącymi małe firmy, jak i z organizacjami, zatrudniającymi po kilkaset osób w branżach: finansowej, ubezpieczeniowej, inwestycyjnej, PR, motoryzacyjnej, IT, budowlanej i FMCG. Sprzedawca z 12 - letnim doświadczeniem. Jest oficjalną gospodynią spotkań LinkedIn Local Białystok, które prowadzi i organizuje. Otrzymała nagrody i wyróżnienia: III miejsce w konkursie na najwyższy wolumen sprzedanych kredytów konsumpcyjnych w regionie Wielkopolsko – Kujawskim, I miejsce w regionie Wschodnim oraz V miejsce w Polsce w konkursie na najwyższy dochód z inwestycji w banku Raiffeisen, III miejsce w Plebiscycie Podlaskianka 2017, wyróżnienie w plebiscycie Lider biznesu województwa podlaskiego 2019. W okresie 24 miesięcy wstecz od dnia rozpoczęcia usługi szkoleniowej, przeprowadziła ponad 120 godzin usług szkoleniowych o podobnym zakresie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma:

- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej lub papierowej,
- zaświadczenie o ukończeniu warsztatu pod warunkiem udziału w co najmniej 80% usługi rozwojowej.

Uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usługi rozwojowej pod warunkiem udziału w co najmniej 80% zajęć oraz uzyskania pozytywnego wyniku weryfikacji efektów uczenia się.

Informacje dodatkowe

- ▶ **wspieramy** na każdym etapie pozyskiwania dofinansowania w ramach projektów oraz ich rozliczania;
- ▶ przygotowujemy dokumenty aplikacyjne, zajmujemy się wszelkimi formalnościami i **kontaktem z Operatorem**;

► realizujemy warsztaty w **małych grupach**, dzięki czemu Trenerzy mogą poświęcić każdemu Uczestnikowi tyle czasu, ile potrzebuje, pracować z Uczestnikiem na przykładach z jego doświadczenia zawodowego;

► dbamy o to, aby warsztat był nie tylko szansą do ćwiczenia umiejętności, ale również okazją do **integracji** pracowników.

Współpracujemy z Fundacją Instytut Bezpieczeństwa Informacji, chronimy dane osobowe.

Cieszymy się wysokimi opiniami Klientów!

Nasz profil w Google → https://g.page/r/CXxV_ZsoNwg6EAE

Warunki techniczne

Usługa szkoleniowa prowadzona w formie zdalnej - kontakt w ramach telekonferencji z użyciem komunikatora Google Meet. Minimalne wymagania techniczne:

- dostęp do sieci Internet (łącze sieciowe) o minimalnej szybkości pobierania / przesyłania: 128 kb/s;
 - sprzęt (komputer / laptop / smartfon): iOS 11 Windows: Windows 10 kompilacja 14393 Android: System operacyjny Android 5,0 Funkcje sieci Web. przeglądarki Safari, Internet Explorer 11, Chrome, Edge lub Firefox komputerów Mac: MacOS 10,13.
-

Przebieg usługi szkoleniowej nie będzie nagrywany zgodnie z wytycznymi Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości z dnia 31.07.2020 r.

Zgodnie z wytycznymi Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości dotyczącymi realizacji usług rozwojowych w formie zdalnej istnieje możliwość zapisu w późniejszym terminie: *"Uczestnik dokonuje zapisu na usługę co najmniej 4 dni przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia. Dopuszcza się możliwość zapisu na usługę z użyciem numeru ID wsparcia w terminie krótszym niż 4 dni przed rozpoczęciem usługi, jednakże zapis na usługę musi być poprzedzony uzyskaniem zgody od Operatora."*

Kontakt



Beata Walczyna-Szydełko

E-mail kontakt@bpws.pl

Telefon (+48) 796 861 561