

EGIDA MICHAŁ
GUMOWSKI**Dyktowanie ceny na rynku- szkolenie.**

Numer usługi 2024/06/24/122563/2196221

zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

16 h

17.08.2024 do 18.08.2024

2 900,00 PLN brutto

2 900,00 PLN netto

181,25 PLN brutto/h

181,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób: <ul style="list-style-type: none">- zajmujących się sprzedażą produktów, usług i towarów,- chcących zwiększyć swoje wolumeny sprzedażowe,- pracowników, managerów, kierowników, dyrektorów i właścicieli firm, którym zależy na podniesieniu sprzedaży w firmie.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	16-08-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego skonstruowania cennika swoich towarów/usług dostosowanego do warunków technicznych, gospodarczych oraz konkurencji oraz przekonania do określonej ceny swoich klientów.

Uczestnik nauczy się jak skutecznie sporządzić plan cenowy dla swojego asortymentu oraz jak wybronić poziom ceny swoich towarów/usług przed klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia strategie cen (niskich, średnich, wysokich) trendy polskie i światowe.	Omawia jakie są aktualne trendy w ustalaniu cen oraz omawia dobre i złe praktyki na rynku.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Analizuje i ustala politykę cenową.	Omawia zasady budowy właściwej polityki cenowej dla swoich produktów/usług uwzględniającej odpowiednio wysokie zyski w kontrze do potrzeb i możliwości rynkowych.	Wywiad swobodny
Rozróżnia pojęcia cena jednorazowa a abonament/subskrypcja.	Wskazuje plusy i minusy obu modeli oraz przygotowuje się do doboru odpowiedniego do swojego asortymentu.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Rozróżnia pojęcia upfront payment i payment after service.	Analizuje dwa modele płatności za towar/usługę.	Wywiad swobodny
Broni ceny stałej dla własnych produktów/usług.	Omawia punkt opłacalności, możliwości negocjacji ceny oraz zachowań psychologicznych klientów.	Wywiad swobodny
Broni ceny w postaci marży/prowizji.	Charakteryzuje zasady argumentacji i odbijania obiekcji klienta w przypadku ceny jako marży lub prowizji towaru/usługi.	Wywiad swobodny
Ustala strategie upustów/rabatów.	Opracowuje skuteczny plan dotyczący rabatów/upustów na swój asortyment.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje konsekwencje za wprowadzenie niskiej ceny i walki ceną.	Wyjaśnienia negatywny wpływ wojny cenowej na kondycje firmy.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokumenty potwierdzający uzyskanie kompetencji będzie zawierał opis efektów uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji.

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

Efekty uczenia się podzielone są na wiedzę, umiejętności oraz kompetencje społeczne nabyte w procesie uczenia się.

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

Dokument będzie zawierał informacje o przeprowadzonej walidacji w formie testu przeprowadzonego przez specjalistę w danej dziedzinie.

Program

DZIEŃ I :

- **Strategie cen (niskich, średnich, wysokich) – trendy polskie i światowe:**

Omówienie aktualnych trendów polskich i światowych w ustalaniu cen na poszczególne towary/usługi, pokazanie dobrych i złych praktyk rynkowych, wskazanie kardynalnych błędów.

- **Analiza i ustalanie polityki cenowej:**

Omówienie zasad budowy właściwej polityki cenowej dla swoich produktów/usług uwzględniającej odpowiednio wysokie zyski w kontrze do potrzeb i możliwości rynkowych.

- **Cena jednorazowa vs. Abonament/subskrypcja:**

Omówienie modeli płatności/sprzedaży swoich towarów/usług w dwóch wersjach: jednorazowej ceny jaką musi zapłacić klient oraz w modelu abonamentowym/subskrypcyjnym. Wskazanie plusów i minusów obu modeli oraz przygotowanie do doboru odpowiedniego do swojego asortymentu.

- **Upfront payment vs. Payment after service:**

Analiza dwóch modeli płatności za nasz towar/usługę: upfront czyli płatność z góry, oraz payment after service czyli płatność po wykonaniu usługi/dostarczeniu towaru, wskazanie plusów i minusów obu sposobów oraz przygotowanie do doboru odpowiedniego do swojego asortymentu.

DZIEŃ II :

- **Obrona ceny stałej dla produktów/usług własnych:**

Zasady argumentacji i odbijania obiekcji klienta w przypadku ceny stałej/całościowej naszego towaru/usługi – czyli takiej, gdy to my jesteśmy producentem produktu lub wykonawcą danej usługi i od nas zależy całkowity poziom ceny danego dobra. Omówienie punktów opłacalności, możliwości negocjacji ceny oraz zachowań psychologicznych klientów.

- **Obrona ceny w postaci marży/prowizji:**

Zasady argumentacji i odbijania obiekcji klienta w przypadku ceny jako marży lub prowizji towaru/usługi – czyli takiej, gdy to my NIE jesteśmy producentem produktu lub wykonawcą danej usługi a jedynie zarabiamy na marży lub prowizji od sprzedaży towaru/podwykonawstwa danej usługi. Omówienie punktów opłacalności, możliwości negocjacji ceny oraz zachowań psychologicznych klientów.

- **Strategie upustów/rabatów:**

Opracowanie skutecznego planu rabatów/upustów na swój asortyment. Określenie widełek systemu rabatowego z uwzględnieniem opłacalności sprzedaży, określenie punktów zwrotnych i punktów nie do przejścia w poziomie rabatu. Nauka odmawiania na prośby o rabaty/upusty, zbijanie próśb obniżenia ceny przez klienta.

- **Konsekwencje za niskiej ceny i walki ceną:**

Pokazanie i uzmysłowienie uczestnikom ryzyk związanych z nadmiernej walki ceną o klienta. Wyjaśnienie negatywnego wpływu wojny cenowej na kondycje firmy. Kazusy BMW, Rolex i inne.

Przerwy wliczane są w czas szkolenia.

Warunki organizacyjne :

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały : skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

Zajęcia będą odbywały się w jednej grupie bez podziału na podgrupy.

Na początku zajęć odbędzie się test wiedzy w formie online, który zbada poziom wiedzy kursantów.

Szkolenie będzie realizowane w godzinach zegarowych.

Szkolenie będzie realizowane w godzinach zegarowych.

Szkolenie kierowane jest do :

- przedsiębiorców,
- właścicieli,
- pracowników,
- sprzedawców

Walidacja :

Test wiedzy, wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Osoba walidująca to Michał Gumowski.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Strategie cen(niskich,średnich,wysokich) – trendy polskie i światowe/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	17-08-2024	09:00	11:00	02:00
2 z 15 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	17-08-2024	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 Analiza i ustalanie polityki cenowej/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	17-08-2024	11:15	13:30	02:15
4 z 15 Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	17-08-2024	13:30	14:00	00:30
5 z 15 Cena jednorazowa vs.Abonament/subskrypcja/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	17-08-2024	14:00	16:00	02:00
6 z 15 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	17-08-2024	16:00	16:15	00:15
7 z 15 Upfrontpayment vs.Payment afterservice/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	17-08-2024	16:15	17:00	00:45
8 z 15 Obrona ceny stałej dla produktów/usług własnych/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	18-08-2024	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	18-08-2024	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Obronaceny w postaci marży/provizji/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	18-08-2024	11:15	13:30	02:15
11 z 15 Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	18-08-2024	13:30	14:00	00:30
12 z 15 Strategie upustów/rabatów/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	18-08-2024	14:00	16:00	02:00
13 z 15 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	18-08-2024	16:00	16:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 15 Konsekwencje za niskiej ceny i walki ceną/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	18-08-2024	16:15	17:00	00:45
15 z 15 Test wiedzy, wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.	-	18-08-2024	17:00	17:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	181,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	181,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Bartosz Kroplewski

W 2013 roku zdobył tytuł inżyniera na studiach II stopnia Towaroznawstwo – jakość żywności i obrót towarami organizowanych przez Uniwersytet Warmińsko- Mazurski w Olsztynie.

Aktualnie jest na studiach doktoranckich na UWM w Olsztynie.

Autor wielu felietonów oraz publikacji naukowych.

Na co dzień prowadzi własny biznes i promuje własne marki. Jest właścicielem marki " Akademia Zdrowia, którą stworzył w 2013 roku oraz marki PlusNutrition, która założył w 2022 roku.

Jest trenerem personalnym, funkcjonalnym trenerem medycznym, specjalistą do spraw żywienia i masażystą.

Prowadzi szkolenia, kursy i warsztaty z zakresu odżywiania, treningu i wpływu czynników środowiskowych oraz behawioralnych na jakość życia i stan zdrowia człowieka.

Posiada doświadczenie w prowadzeniu własnego biznesu, sprzedaży usług, wprowadzaniu i sprzedaży produktów, budowania własnego wizerunku, zarządzaniu profilami biznesowymi w social media czym chętnie się dzieli podczas prowadzenia szkoleń z kursantami.

Szkolenia prowadzi nieprzerwanie od 2017 roku i w tym czasie przeprowadził 40 szkoleń dla około 200 kursantów, co przełożyło się na blisko 350 godzin szkoleń.

Specjalizuję się w szkoleniach :

- budowania własnego wizerunku
- sprzedażowych
- behawioralnych
- motywacyjnych
- zarządzania firmą
- marketingowych
- zdrowego żywienia
- treningów personalnych

Certyfikaty :

Trenera Szkoleniowca

Instruktora sportowego

Sprzedażowa pewność siebie

Marketing w social media

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT ze zgodzie z podstawą prawną :

Stosownie do treści § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień zwolnione od podatku od towarów i usług są usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych, oraz świadczenie usług i dostawa towarów ściśle z tymi usługami związane.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest do osób:

- zajmujących się sprzedażą produktów, usług i towarów,
- chcących zwiększyć swoje wolumeny sprzedażowe,
- pracowników, managerów, kierowników, dyrektorów i właścicieli firm, którym zależy na podniesieniu sprzedaży w firmie.

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu każdy uczestnik otrzyma certyfikat.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uzyskanie 100% frekwencji usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Warunki techniczne

Szkolenie będzie odbywać się na platformie : <https://clickmeeting.com/pl/>

Wymagania, które muszą zostać spełnione:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium), Yandex lub Opera. Pamiętaj, aby korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.

Aby mieć pewność, że możesz zorganizować swoje wydarzenie bez jakichkolwiek problemów, sprawdź wymagania za pomocą naszego **Testu konfiguracji systemu**. Po prawej stronie testu możesz posłuchać przykładowego utworu muzycznego, aby sprawdzić, czy Twoje głośniki lub podłączone słuchawki działają prawidłowo. Możesz również sprawdzić poziom dźwięku, przemawiając do mikrofonu i obserwując poziom ruchomego paska, a także zobaczyć strumień ze swojej kamery.

Po lewej stronie Testu konfiguracji systemu możesz sprawdzić, czy połączenie z naszymi serwerami konferencyjnymi jest w porządku oraz czy system operacyjny i przeglądarka internetowa są aktualne. Należy pamiętać, że platforma ClickMeeting domyślnie wybiera dostępne wyjście audio, mikrofonu i kamery.

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych. Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania lub sprzętu i musi zostać skonsultowana z naszym **Działem sprzedaży**. Aby sprawdzić kompatybilność kamery, zachęcamy do stworzenia **darmowego konta testowego**.

Aby móc korzystać z usługi (włączając w to udział w konferencjach) na niektórych urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczas konferencji, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Twoje urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

Kontakt



Michał Gumowski

E-mail biuro@egidaszkolenia.pl

Telefon (+48) 668 360 878