



## Kurs - Florysta z uwzględnieniem kwalifikacji zielonych i cyfrowych wraz z egzaminem.

Numer usługi 2024/06/26/127923/2199327

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

125,00 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

Podkarpacka  
AkademiaPrzedsiębiorczości  
Katarzyna Podraza

📍 Ustrzyki Dolne / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 09.09.2024 do 12.09.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Edukacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Grupę docelową usługi stanowią:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- pracownicy/właściciele kwaciarni, firm dekoratorskich, świadczących usługi z zakresu aranżacji ogrodów i wnętrz,</li><li>- osoby nieposiadające doświadczenia w pracy, którym zależy na pozyskaniu kwalifikacji florysty.</li></ul> <p>Osoby zgłaszające się do udziału w kursie wykonują pre test pozwalający na ocenę wiedzy, dzięki czemu poziom kursu jest dostosowywany do poziomu wiedzy Uczestników/czek.</p> <p>Od Uczestników/czek wymagana jest:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- podstawowa wiedza z zakresu florystyki badana na podstawie pre testu,</li><li>- podstawowe umiejętności florystyczne,</li><li>- nie wymagane jest wylegitymowanie się doświadczeniem w pracy w zawodzie.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	7
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	06-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	32

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem kursu jest pogłębienie wiedzy, umiejętności w zakresie florystyki oraz przygotowanie do samodzielnego projektowania i układania dekoracji roślinnych - od niewielkich kompozycji do rozwiązań przestrzennych, podnoszących estetykę otoczenia. Kurs przygotowuje także do roli sprzedawcy/doradcy, kontaktów z klientem.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą roli sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.	Omawia i charakteryzuje rolę sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą orientacji na klienta, odpowiadania na potrzeby i oczekiwania klientów.	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.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą materiałów roślinnych i nieroślinnych wykorzystywanych we florystyce – bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe.	Omawia i charakteryzuje materiały roślinne i nieroślinne wykorzystywane we florystyce, w bukietach okazjonalnych, kompozycjach ogrodowych, kompozycjach balkonowych.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą zasad łączenia barw, obiektywnych i subiektywnych cech barw.	Omawia i charakteryzuje zasady łączenia barw, obiektywne i subiektywne cechy barw. Stosuje zasady dotyczące łączenia barw.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą łączenia barw - łączenia monochromatyczne, analogiczne, komplementarne.	Omawia i charakteryzuje, rozróżnia zasady łączenia barw – łączenia monochromatyczne, analogiczne, komplementarne. Stosuje zasady łączenia barw.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą zastosowania kontrastu – kontrast ilościowy, jakościowy, ciepły-zimny, jasny-ciemny, aktywny -pasywny.	Omawia i charakteryzuje zastosowanie kontrastu – kontrast ilościowego, jakościowego, ciepły -zimnego, jasno -ciemnego, aktywno -pasywnego. Stosuje zasady zastosowania kontrastu.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą relatywizmu barw.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje relatywizm barw.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą aktywności barw, mocy jej oddziaływania na człowieka.</p> <p>Posługuje się wiedzą dotyczącą zasad skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej -umiejętności aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.</p> <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 charakteryzuje aktywność barw, moc jej oddziaływania na człowieka. Stosuje wiedzę dotyczącą aktywności barw, mocy jej oddziaływania na człowieka.</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>Omawia i stosuje zasady dotyczące formułowania pytań z wykorzystaniem ich funkcji. Omawia i stosuje techniki sprzedaży.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą języka korzyści w pracy z klientem z zastosowaniem mocnych, pozytywnych zwrotów.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje język korzyści w pracy z klientem, mocne, pozytywne zwroty. Stosuje język korzyści w pracy z klientem, mocne, pozytywne zwroty.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>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 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>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą technik sprzedaży.	Omawia i charakteryzuje techniki sprzedaży.	Test teoretyczny

## 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)?

Certyfikat ICVC z zakresu florystyki jest rozpoznawalny i uznawalny w branży florystycznej/dekoratorskiej.

#### Informacje

<b>Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów</b>	uprawnionych do wydawania dokumentów potwierdzających uzyskanie kwalifikacji, w tym w zawodzie
<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

Kurs obejmuje następujący zakres tematyczny:

1. Rola sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.
2. Zasady orientacji na klienta – odpowiadanie na potrzeby i oczekiwania klientów.
3. Materiały roślinne i nieroślinne wykorzystywane we florystyce – bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe.
4. Zasady łączenia barw – obiektywne i subiektywne cechy barw.
5. Łączenie barw – łączenie monochromatyczne, analogiczne, komplementarne.
6. Zastosowania kontrastu – kontrast ilościowy, jakościowy, ciepły-zimny, jasny-ciemny, aktywny -pasywny.
7. Relatywizm barw.
8. Aktywność barw, moc jej oddziaływania na człowieka.
9. Zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej -umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.
10. Formułowanie pytań, z wykorzystaniem ich funkcji – informacyjnej, kontrolnej, psychologicznej.
11. Techniki sprzedaży i umiejętność ich zastosowania.
12. Pewność siebie w kontakcie z klientem, empatia, elastyczność w myśleniu i działaniu.

13. Reagowanie na zastrzeżenia klienta – umiejętność radzenia sobie z obiekcjami klientów.
14. Język korzyści w pracy z klientem – mocne, pozytywne zwroty.
15. Zasady reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania reklamacji.

Kurs uwzględni kwalifikacje zielone oraz cyfrowe.

Kwalifikacje zielone:

1. Botanika: Zrozumienie roślin, ich potrzeb i różnorodności.
2. Zrównoważona praktyka florystyczna: Wykorzystanie lokalnych i sezonowych roślin, minimalizacja odpadów.
3. Techniki projektowania florystycznego: Tworzenie bukietów, wiązanek, dekoracji.
4. Znajomość roślin ozdobnych: Wiedza o różnorodności roślin i ich pielęgnacji.
5. Ochrona środowiska: Minimalizacja negatywnego wpływu na środowisko.
6. Komunikacja i obsługa klienta: Umiejętności interpersonalne i zarządzanie projektem.
7. Kreatywność i estetyka: Rozwinięcie indywidualnego stylu florystycznego.

Kwalifikacje cyfrowe:

1. Oprogramowanie do prezentacji: Umiejętność tworzenia prezentacji w programach typu PowerPoint.
2. Media społecznościowe: Znajomość platform takich jak Facebook, Instagram.
3. Obsługa urządzeń cyfrowych: Znajomość pracy z aparatami fotograficznymi, smartfonami.
4. Zarządzanie treścią online: Umiejętność tworzenia i publikowania treści online.

Kurs prowadzony będzie w formie warsztatowej, zakładającej aktywny udział Uczestników/czek i przeprowadzenie ćwiczeń praktycznych.

**Warunki niezbędne do spełnienia przez Uczestników/czki:**

- podstawowa wiedza z zakresu florystyki badana na podstawie pre testu,
- wymagane są podstawowe umiejętności florystyczne,
- nie wymagane jest wylegitymowanie się doświadczeniem w pracy w zawodzie.

**Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia Kursu:**

- a) maksymalna liczba Uczestników/czek kursu: 15
  - b) liczba stanowisk warsztatowych: każdy z Uczestników/czek posiada własne stanowisko warsztatowe
  - c) wyposażenie każdego stanowiska warsztatowego: stolik, krzesło
- do użytku: sekator, cążki, nożyczki, pistolet do kleju na gorąco, klej na gorąco

Jedna godzina oznacza jedną godzinę lekcyjną (45 min.).

Po zakończeniu kursu zostanie przeprowadzony zewnętrzny egzamin potwierdzający nabycie kwalifikacji zawodowych.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 32

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 32</b> Rola sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.	Marta Chęciek	09-09-2024	08:00	09:30	01:30
<b>2 z 32</b> Przerwa	Marta Chęciek	09-09-2024	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 32</b> Zasady orientacji na klienta - odpowiadanie na potrzeby i oczekiwania klientów	Marta Chęćciek	09-09-2024	09:45	11:15	01:30
<b>4 z 32</b> Przerwa	Marta Chęćciek	09-09-2024	11:15	11:30	00:15
<b>5 z 32</b> Materiały roślinne wykorzystywane we florystyce - bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe.	Marta Chęćciek	09-09-2024	11:30	13:00	01:30
<b>6 z 32</b> Przerwa	Marta Chęćciek	09-09-2024	13:00	13:30	00:30
<b>7 z 32</b> Materiały roślinne wykorzystywane we florystyce - bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe.	Marta Chęćciek	09-09-2024	13:30	15:00	01:30
<b>8 z 32</b> Zasady łączenia barw - obiektywne i subiektywne cechy barw.	Marta Chęćciek	10-09-2024	08:00	09:30	01:30
<b>9 z 32</b> Przerwa	Marta Chęćciek	10-09-2024	09:30	09:45	00:15
<b>10 z 32</b> Łączenie barw - łączenie monochromatyczne, analogiczne, komplementarne.	Marta Chęćciek	10-09-2024	09:45	11:15	01:30
<b>11 z 32</b> Przerwa	Marta Chęćciek	10-09-2024	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>12 z 32</b> Łączenie barw - łączenie monochromatyczne, analogiczne, komplementarne.	Marta Chęćciek	10-09-2024	11:30	12:15	00:45
<b>13 z 32</b> Zastosowanie kontrastu - kontrast jakościowy, ilościowy.	Marta Chęćciek	10-09-2024	12:15	13:00	00:45
<b>14 z 32</b> Przerwa	Marta Chęćciek	10-09-2024	13:00	13:30	00:30
<b>15 z 32</b> Zastosowanie kontrastu - kontrast ciepły - zimny, jasny - ciemny, aktywny - pasywny.	Marta Chęćciek	10-09-2024	13:30	15:00	01:30
<b>16 z 32</b> Relatywizm barw.	Marta Chęćciek	11-09-2024	08:00	08:45	00:45
<b>17 z 32</b> Aktywność barw, moc jej oddziaływania na człowieka.	Marta Chęćciek	11-09-2024	08:45	09:30	00:45
<b>18 z 32</b> Przerwa	Marta Chęćciek	11-09-2024	09:30	09:45	00:15
<b>19 z 32</b> Aktywność barw, moc jej oddziaływania na człowieka.	Marta Chęćciek	11-09-2024	09:45	11:15	01:30
<b>20 z 32</b> Przerwa	Marta Chęćciek	11-09-2024	11:15	11:30	00:15
<b>21 z 32</b> Zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej - umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.	Marta Chęćciek	11-09-2024	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 32 Przerwa	Marta Chęćciek	11-09-2024	13:00	13:30	00:30
23 z 32 Formułowanie pytań z wykorzystaniem ich funkcji - informacyjnej, kontrolnej, psychologicznej.	Marta Chęćciek	11-09-2024	13:30	15:00	01:30
24 z 32 Techniki sprzedaży i umiejętność ich zastosowania.	Marta Chęćciek	12-09-2024	08:00	09:30	01:30
25 z 32 Przerwa	Marta Chęćciek	12-09-2024	09:30	09:45	00:15
26 z 32 Pewność siebie w kontakcie z klientem, empatia, elastyczność w myśleniu i działaniu.	Marta Chęćciek	12-09-2024	09:45	10:30	00:45
27 z 32 Reagowanie na zastrzeżenia klienta - umiejętność radzenia sobie z obiekcjami klientów.	Marta Chęćciek	12-09-2024	10:30	11:15	00:45
28 z 32 Przerwa	Marta Chęćciek	12-09-2024	11:15	11:30	00:15
29 z 32 Język korzyści w pracy z klientem mocne, pozytywne zwroty.	Marta Chęćciek	12-09-2024	11:30	12:15	00:45
30 z 32 Zasady reagowania na reklamację klienta od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania reklamacji.	Marta Chęćciek	12-09-2024	12:15	13:00	00:45



Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>31 z 32</b> Przerwa	Marta Chęćek	12-09-2024	13:00	13:30	00:30
<b>32 z 32</b> Powtórzenie wiadomości. Egzamin zewnętrzny.	-	12-09-2024	13:30	15:00	01:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	125,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	250,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	250,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Marta Chęćek

Posiada dyplom potwierdzający kwalifikacje w zawodzie Florysta. Miłośniczka roślin. Posiada bogate doświadczenie zawodowe. Nauczyciel na kierunku Florysta w Policealnym Studium Zawodowym. Przeprowadziła szereg warsztatów, szkoleń. Wciąż się rozwija, podnosi swoje kwalifikacje, zdobywa cenną wiedzę oraz umiejętności, którymi chętnie dzieli się ze swoimi kursantami.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy/czki kursu otrzymają materiały szkoleniowe, tj.:

- notes, teczka, długopis.

## Warunki uczestnictwa

W przypadku kursów dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w kursie jest spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, do którego składane będą dokumenty o dofinansowanie usługi rozwojowej.

## Informacje dodatkowe

W efekcie ukończenia kursu Uczestnicy/czki uzyskają certyfikat ukończenia kursu, potwierdzający nabycie kwalifikacji w obszarze florystyki - Certyfikat ICVC/FLC 20219.99 Florysta z uwzględnieniem kwalifikacji zielonych i cyfrowych.

## Adres

ul. Witolda Gombrowicza 37

38-700 Ustrzyki Dolne

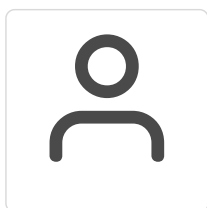
woj. podkarpackie

38-700 Ustrzyki Dolne, ul. Gombrowicza 37

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Uczestnicy będą mieli zapewnione profesjonalne, w pełni wyposażone stanowisko pracy.

## Kontakt



**Katarzyna Podraza**

**E-mail** [kpodraza@pap.rzeszow.pl](mailto:kpodraza@pap.rzeszow.pl)

**Telefon** (+48) 500 073 316