



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu



Analitik i konsultant Salesforce

Numer usługi 2024/06/27/7405/2199909

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📚 Studia podyplomowe

🕒 170 h

📅 25.10.2024 do 29.06.2025

5 950,00 PLN brutto

5 950,00 PLN netto

35,00 PLN brutto/h

35,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Studia są dla:</p> <ul style="list-style-type: none">Osób na stanowiskach związanych z procesami biznesowymi (sprzedaż, marketing, obsługa klienta), analitycy biznesowi, programiści, użytkownicy Salesforce lub innych systemów klasy CRM. Dla osób z doświadczeniem w roli konsultanta lub administratora Salesforce studia pomogą głównie usystematyzować wiedzę.Kandydaci kierunku powinni wykazywać się określonymi cechami m.in. posiadać umiejętności komunikacyjne szczególnie w relacjach biznesowych, kreatywność w szukaniu i proponowaniu rozwiązań, podstawowe umiejętności techniczne.Wymagane doświadczenie w pracy z oraz znajomość języka angielskiego na poziomie minimum B2.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	35
Data zakończenia rekrutacji	31-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	170
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)

Cel

Cel edukacyjny

Celem studiów jest przygotowanie studenta do pracy z klientem, przeprowadzenie klienta przez proces edukacji produktowej (konsulting), prawidłowym opisaniem wymagań oraz odwzorowaniu tych wymagań na platformie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - znajomość platformy Salesforce (Sales Cloud, Service Cloud, Pardot) - podstawowe zrozumienie funkcjonalności Marketing Cloud. - poznanie specyfiki branży (m.in. retail, healthcare, manufacturing), ich procesów i używanych systemów informatycznych - zrozumienie modeli danych - analityka Biznesowa w środowisku Salesforce - podstawy zarządzania projektami - znajomość rynku i narzędzi IT w obszarze CRM i rozwiązań chmurowych służących automatyzacji procesów (sprzedaż, marketing, obsługa klienta) 	<p>Sprawdzenie znajomości platformy Salesforce, w tym Sales Cloud, Service Cloud i Pardot, oraz umiejętność ich konfiguracji i integracji na wybranym przykładzie- opis projektu</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - budowanie strategii sprzedażowej opartej o systemy CRM (Customer Relationship Management) - budowanie strategii marketingowej dla klientów B2B - wykonywanie notacji biznesowej wymagań - podstawowa konfiguracja i dopasowanie systemu Salesforce Sales Cloud, Service Cloud, Pardot 	<p>Opracowywanie strategii marketingowych dedykowanych klientom B2B, które wykorzystują narzędzia CRM do generowania i śledzenia leadów.</p> <p>Przygotowanie konfiguracji i dostosowanie systemów Salesforce, takich jak Sales Cloud, Service Cloud i Pardot.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - efektywna komunikacja z klientem - współpraca z zespołem technicznym 	<p>Jasne wyjaśnianie zagadnień technicznych oraz rozwiązywanie problemów.</p> <p>Umiejętność adaptacji do zmieniających się sytuacji oraz elastyczność w pracy z różnorodnymi grupami i klientami.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Świadectwo studiów podyplomowych zawiera program kierunku wraz ze zrealizowanymi godzinami i punktami ECTS. Absolwent uzyskuje zaświadczenie potwierdzające zdobyte efekty kształcenia.

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

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest wydawane na podstawie uzyskania pozytywnej oceny z każdego semestru zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych.

Studia kończą się zaliczeniem na ocenę określonym w karcie kierunku.

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

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest potwierdzeniem uzyskania pozytywnego wyniku z testu semestralnego i egzaminu końcowego.

Program

- Wprowadzenie do ekosystemu Salesforce (8 godz.)
- Jak organizacje budują przewagę konkurencyjną dzięki systemom informatycznym (4 godz.)
- Przygotowanie do pierwszego spotkania z klientem, psychologia spotkań (8 godz.)
- Budowanie modeli danych (8 godz.)
- Projektowanie baz danych (8 godz.)
- Zarządzanie danymi w Salesforce (8 godz.)
- Jak poznać wymagania biznesowe klienta? - Analiza biznesowa (16 godz.)
- Praktyczne aspekty pracy konsultanta Salesforce (8 godz.)
- Jak zacząć? Podstawy konfiguracji platformy Salesforce (10 godz.)
- Procesy sprzedażowe w oparciu o Sales Cloud CRM (8 godz.)
- Obsługa klienta w oparciu o Service Cloud (8 godz.)
- Experience Cloud/Zaawansowana konfiguracja w Salesforce (8 godz.)
- Monitorowanie efektywności procesów z użyciem analityki i raportowania w Salesforce (8 godz.)
- Zwiększanie efektywności organizacji poprzez automatyzację procesów (8 godz.)
- Jak pracować z zespołem projektowym – facylitacja (4 godz.)
- Projektowanie interakcji użytkownika z platformą - UX design (8 godz.)
- Dopasowanie oferty do klienta z użyciem marketing automation Salesforce (10 godz.)
- Bezpieczeństwo systemów informatycznych i testowanie aplikacji (8 godz.)
- Zarządzanie projektami z perspektywy Analityka i Konsultanta Salesforce (6 godz.)
- Seminarium (16 godz.)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
-------------------------	-----------------------	---------------------	---------------------	---------------

Brak wyników.

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	5 950,00 PLN
Koszt usługi netto	5 950,00 PLN
Koszt godziny brutto	35,00 PLN
Koszt godziny netto	35,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Łukasz Bujło

Łukasz to ekspert w dziedzinie architektury biznesowej, specjalizujący się w rozwiązaniach Salesforce. Jego bogate doświadczenie, w tym w samej technologii Salesforce zdobywane przez ponad 8 lat na różnych stanowiskach pozwala mu na pełne zrozumienie i efektywne zarządzanie projektami w tej technologii. Praca Łukasza w sektorze publicznym, prywatnym oraz korporacyjnym pozwoliła mu na zdobycie wszechstronnego doświadczenia i umiejętności adaptacji do różnorodnych środowisk pracy. Jego umiejętność łączenia teorii z praktyką, a także nacisk na pracę zespołową, czynią z niego nie tylko eksperta w swojej dziedzinie, ale także inspirującego lidera i mentora.

Jako założyciel wrocławskiej społeczności Wrocław Trailblazer Community oraz inicjator Ogólnopolskiego CharITy Hackathonu opartego o Salesforce, Łukasz wykazuje się nie tylko głęboką wiedzą techniczną, ale także umiejętnością budowania społeczności i angażowania innych w rozwój technologii. Jest założycielem pionierskiej inicjatywy w Polsce jak i Europie - pierwszej fundacji poświęconej rozwojowi i edukacji w technologii Salesforce, Fundacji coffee & force. Jego działalność w Polskim Towarzystwie Informatycznym oraz Komisji Programowej Wydziału Informatyki i Telekomunikacji na Politechnice Wrocławskiej świadczy o uznaniu w środowisku akademickim i branżowym.

Łukasz jest także mentorem, pomagającym młodym adeptom Salesforce stawiać pierwsze kroki w tej technologii, oraz redaktorem naczelnym pierwszego polskiego portalu o Sal



2 z 3

Jakub Kątny

Lider technologiczny Salesforce z wieloletnim doświadczeniem w pracy w międzynarodowych zespołach oraz absolwent Politechniki Świętokrzyskiej. Swoją przygodą z technologią Salesforce rozpoczął ponad 5 lat temu od roli Junior Salesforce Developer. Jako Salesforce Technical Leader odpowiedzialny za kierowanie projektami wdrożeniowymi, zarządzanie zespołami deweloperskimi i zapewnienie wysokiej jakości rozwiązań Salesforce. Ponadto, prowadzi szkolenia Salesforce, dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem z innymi.

W swoim portfolio posiada m.in. wiele udanych projektów wdrożeniowych dla organizacji non-profit, gdzie wdrożył Salesforce i pomógł w zwiększeniu efektywności i skuteczności w realizacji celów biznesowych.

Wysoce ceniony przez swoich klientów za swoją profesjonalną postawę, umiejętności techniczne oraz zaangażowanie w dostarczanie najlepszych rozwiązań dla ich potrzeb. Posiada bogate doświadczenie w pracy z różnymi narzędziami i technologiami Salesforce, co więcej jest aktywnym autorem publikacji na portalu LinkedIn oraz w prasie związanej z branżą IT.



3 z 3

Nina Jachna

Od początku swojej kariery aktywnie działa w ekosystemie Salesforce. Ponad 3 lata temu dołączyła do organizacji Salesforce jako Solution Engineer w obszarze Presales, gdzie miała już okazję pracować z przedsiębiorstwami we wszystkich segmentach w Europie Środkowo-Wschodniej, Niemczech oraz Austrii. Jest certyfikowaną ekspertką, która na swoim zawodowym koncie posiada aktualnie 10 certyfikatów Salesforce. Po ukończeniu studiów w obszarze biznesu i zarządzania, Nina zdobywała także doświadczenie konsultingowe w Niemczech, Austrii oraz Holandii.

W swojej pracy dużo uwagi poświęca na odkrywanie strategii i potrzeb biznesowych prospektów oraz obecnych klientów, a także dopasowywanie odpowiednich rozwiązań w celu polepszenia wyników oraz efektywności biznesowej. Prowadzi również liczne inicjatywy wewnątrz firmy, związane ze szkoleniem handlowców, firm partnerskich i konsultantów presales, oraz tworzeniem materiałów w lokalnych językach. Jednym z jej obecnych projektów jest „Salesforce na wyciągnięcie ręki”, wielokanałowy projekt edukacyjno-marketingowy dla polskiego ekosystemu Salesforce, który Nina zainicjowała w naszym kraju jako pierwszym w CEE.

Nina profesjonalnie interesuje się digitalizacją w oparciu o AI, przywództwem i równouprawnieniem. Jednym z jej celów jest szerzenie świadomości o korzyściach płynących z zastosowań nowych technologii i digitalizacji w regionie CEE.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych na platformie MS Teams. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu.

Uczestnicy studiów pracują na platformie MS Teams, to platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,

- materiałów dydaktycznych,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

Zapisu można dokonać na stronach Uniwersytetu WSB Merito w wybranych filiach w:

- Chorzowie,
- Poznaniu,
- Szczecinie,
- Warszawie

poprzez formularz online znajdujący się na stronie: www.wsb.pl/rekrutacja/krok1 oraz dostarczyć komplet dokumentów do Biura Rekrutacji do wybranej filii.

Kryteria uczestnictwa w Programie

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia
- spełnienie warunków rekrutacyjnych

Warunki zaliczenia

- projekt grupowy
- obrona projektui egzamin ustny

Interaktywna forma zajęć

Wykłady uzupełniane są ćwiczeniami, warsztatami oraz studiami przypadków.

Zjazdy odbywają się średnio raz lub dwa razy w miesiącu:

- w soboty od 9:00 do 17:00,
- w niedziele od godz. 9:00 do 17:00.

Informacje dodatkowe

Dodatkowe szkolenia

Uczestnicy naszych programów mogą brać udział w ciekawych szkoleniach, które prowadzą doświadczeni trenerzy. Udział w spotkaniach jest bezpłatny. Dzięki szkoleniom można uzupełnić wiedzę i potwierdzić ją certyfikatem.

Informacje dodatkowe

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają terminy zjazdów na studiach podyplomowych oraz ilość godzin usługi.**
- **Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni lub w BUR na 2 tygodnie przed zajęciami**
- **Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 170 godzin dydaktycznych = 128 godzin zegarowych**
- **Cena usługi nie obejmuje opłaty wpisowej oraz końcowej.**

Warunki techniczne

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie MS Teams. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Techniczne wymagania do zajęć:

- *komputer (z wbudowanymi lub podłączonymi głośnikami i mikrofonem),*
- *dostęp do Internetu,*
- *słuchawki (opcjonalnie),*
- *jeśli chcesz aby Cię widziano, możesz użyć kamery umieszczonej w laptopie/komputerze.*

Kontakt



Monika Plewa

E-mail rekrutacja-sp@poznan.merito.pl

Telefon (+48) 616 553 300