



Wyższa Szkoła  
Gospodarki w  
Bydgoszczy



## Akademia Menadżera Sprzedaży

Numer usługi 2024/07/01/10567/2203887

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 90 h

📅 31.10.2024 do 31.01.2025

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

34,44 PLN brutto/h

34,44 PLN netto/h

## 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>	Szkolenie dedykowane jest osobom zajmującym się sprzedażą oraz wszystkim, którzy chcą w przyszłości być skutecznymi sprzedawcami.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	90
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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.)
<b>Zakres uprawnień</b>	Kursy i szkolenia

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji dotyczących aktywnej sprzedaży i obsługi klienta, w tym skutecznych metod, technik i narzędzi dopasowanych do realiów polskich. W ramach zaplanowanych zajęć wykładowych i praktycznych, uczestnicy uzyskują wiedzę i umiejętności m.in. z zakresu: autoprezentacji i prezentacji produktu,

identyfikacji potrzeb klienta, budowania trwałej relacji i satysfakcji klienta, technik reagowania w sytuacjach trudnych oraz negocjacji handlowych.

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

<b>Efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Metoda walidacji</b>
- zna skuteczne prezentacje wizualne	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Test teoretyczny
- zna autoprezentacje w sprzedaży	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Test teoretyczny
- zna Savoir-vivre w biznesie	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Test teoretyczny
- wie jak radzić sobie w trudnych sytuacjach sprzedażowych	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Test teoretyczny
- zna skuteczne techniki negocjacji	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Test teoretyczny
- zna standardy obsługi klienta	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Test teoretyczny

## **Kwalifikacje**

### **Kompetencje**

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### **Warunki uznania kompetencji**

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

Tak

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

Tak

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

Tak

## **Program**

Program:

1. Profesjonalny sprzedawca:
  - Skuteczne prezentacje wizualne.
  - Sztuka autoprezentacji w sprzedaży.
  - Savoir- vivre w biznesie.
2. Psychologia sprzedaży:
  - Komunikacja w sprzedaży.
  - Typologia klientów – potrzeby, motyw, wartości.
  - Radzenie sobie w trudnych sytuacjach sprzedażowych.
3. Procesy i systemy sprzedaży. Standardy obsługi klienta (BtB, BtC, Call Centre).
4. Metody i techniki wpływu społecznego.
5. Skuteczne negocjacje.
6. Zarządzanie obszarem sprzedaży.
7. Inteligencja emocjonalna sprzedawcy.
8. Relacyjność i proaktywność w biznesie.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	34,44 PLN
Koszt osobogodziny netto	34,44 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w wersji papierowej i elektronicznej.

## Adres

ul. Garbary 2

85-229 Bydgoszcz

woj. kujawsko-pomorskie

## Kontakt



**Centrum Szkoleń i Certyfikacji**

**E-mail** [centrum@byd.pl](mailto:centrum@byd.pl)

**Telefon** (+48) 525 670 017