

APS Piotr Olgierd  
Sułkowski

## Szkolenie: SPRZEDAŻ W GOSPODARCE CYFROWEJ

Numer usługi 2024/07/17/36960/2225115

📍 Elgiszewo / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 20.09.2024 do 21.09.2024

4 160,00 PLN brutto

4 160,00 PLN netto

208,00 PLN brutto/h

208,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom, które chcą zarządzać transformacją cyfrową z elementami wpływu społecznego. Szczególnie skorzystają na nim: menadżerowie sprzedaży sprzedawcy / handlowcy oraz wszystkie osoby, które na co dzień mają do czynienia ze sprzedażą. Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednie doświadczenie związane ze sprzedażą. Wymagane są natomiast podstawowe umiejętności komunikacyjne.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	19-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	20
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do prowadzenia skutecznej sprzedaży z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Sprzedaje w internecie	Wymienia przykłady stosowania nowoczesnych narzędzi cyfrowych w sprzedaży	Test teoretyczny
	Charakteryzuje zasady i przykłady skutecznej komunikacji z wykorzystaniem mediów społecznościowych i kampanii internetowych.	Test teoretyczny
	Identyfikuje metody i narzędzi angażowania klientów w proces kreowania wartości i personalizacji produktów/ usług (np. konfiguratory produktów online)	Test teoretyczny
	Poprawnie interpretuje wskaźniki i ocenia efekty działań sprzedaży	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

## Dzień 1

- Archetyp
- Lider sprzedaży/ Krol(owa) sprzedaży
- Trójkąt przepływu sprzedaży
- Sprzedawca, Klient, Produkt
- Jak zwiększyć sprzedaż- mindset
- Fundamenty Sprzedawcy/ Biznesu
- Sprzedaż z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 3osoby. Zajęcia są prowadzone w 1 sali, w 1 grupie (z możliwością podziału na mniejsze grupki podczas ćwiczeń/scenek). Każdy z uczestników otrzymuje indywidualne materiały i stanowisko przy biurku/stole.

Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 8</b> Archetyp	Kamila Bancierz	20-09-2024	08:00	10:00	02:00
<b>2 z 8</b> Lider sprzedaży/ Krol(owa) sprzedaży	Kamila Bancierz	20-09-2024	10:00	12:00	02:00
<b>3 z 8</b> Trójkąt przepływu sprzedaży	Kamila Bancierz	20-09-2024	12:00	14:00	02:00
<b>4 z 8</b> Sprzedawca, Klient, Produkt	Kamila Bancierz	20-09-2024	14:00	16:00	02:00
<b>5 z 8</b> Jak zwiększyć sprzedaż- mindset	Kamila Bancierz	21-09-2024	08:00	10:00	02:00
<b>6 z 8</b> Fundamenty Sprzedawcy/ Biznesu	Kamila Bancierz	21-09-2024	10:00	12:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 8</b> Sprzedaż z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych	Kamila Bancierz	21-09-2024	12:00	14:45	02:45
<b>8 z 8</b> test	-	21-09-2024	14:45	15:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	4 160,00 PLN
Koszt usługi netto	4 160,00 PLN
Koszt godziny brutto	208,00 PLN
Koszt godziny netto	208,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Kamila Bancierz

Przedsiębiorca, od 10 lat związana ze światem finansów i ubezpieczeń. Wielokrotnie nagradzana za swoje wyniki sprzedażowe. Relacje z Klientami stawia przed pieniędzmi i biznesem. Prowadzi w centrum Gdyni, własne biuro planowania finansowego, gdzie oprócz sprzedaży zajmuje się edukacją finansową. Blisko od 5 lat prowadzi szkolenia dla innych pośredników finansowych.

Chęci do rozwoju biznesu, spowodowały niekończące się zamięrowanie do rozwoju osobistego. Pracuje także jako trener mentalny, w trakcie certyfikowanej Akademii Trenerów Mentalnych Jakuba B.Bączka.

Działa z przekonaniem Klientów i pomaga zobaczyć inną perspektywę. Prowadzi również szkolenia z zakresu relacji z pieniędzmi, budowania strategii marketingowych. Przeszkoliła ponad 700 osób głównie z: pracy zdalnej, organizacji pracy, tworzenia strategii marketingowych i sprzedażowych, szkolenia produktowe, szkolenia sprzedażowe, rozwojowe i inne. Posiada wiedzę z zakresu budowania marki osobistej. Aktywnie korzysta z nowych technologii w swoich biznesach. Prowadzi sprzedaż zdalną z klientami z całej Polski.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji powerpoint, materiały przygotowane przez trenera, ankiety, testy.

## Warunki uczestnictwa

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

## Informacje dodatkowe

Zajęcia trwać będą 20 godzin dydaktycznych czyli 15 godzin zegarowych.

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983)

## Adres

Elgiszewo 37  
87-408 Elgiszewo  
woj. kujawsko-pomorskie

## Kontakt



**Piotr Sułkowski**

**E-mail** [psulkowski@gmail.com](mailto:psulkowski@gmail.com)

**Telefon** (+48) 500 026 554