



PROLIDER BIELSKA
SPÓŁKA
KOMANDYTOWA



Budowanie trwałych relacji z klientami.

Numer usługi 2024/07/18/135706/2226644

📍 Gąglawki / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 16.09.2024 do 18.09.2024

1 500,00 PLN brutto

1 500,00 PLN netto

125,00 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele i pracownicy firmy, którzy chcą poznać techniki i umiejętności budowania trwałych relacji z klientami.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	13-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie do budowania satysfakcjonujących relacji z klientami skutkujących nawiązaniem długotrwałej współpracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Komunikuje i buduje relacje z klientami.	Omawian podstawy i rodzaje komunikacji w kontaktach z klientem.	Prezentacja
	Buduje wizerunek przez komunikację z klientem.	Prezentacja
	Omawia wpływ komunikacji na kontakty z klientem.	Prezentacja
Definiuje podstawy sprzyjające oraz bariery w komunikacji z klientem.	Opisuje rodzaje barier w komunikacji z klientami.	Prezentacja
	Radzi sobie z zastrzeżeniami i obiekcjami klienta.	Wywiad swobodny
Prowadzi profesjonalne rozmowy z klientami.	Wdraża zasady prowadzenia rozmów i tworzenia długotrwałych relacji z klientami.	Prezentacja
Uczestnik szkolenia poznaje potrzeby rynku i własnego doskonalenia	Planuje swój rozwój zawodowy	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdza, że uzyskanie kompetencji 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?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

I DZIEŃ

1. Pozyskiwanie klientów.
2. Komunikacja i budowanie relacji z klientem:
 - podstawy i rodzaje komunikacji w kontaktach z klientem,
 - budowanie wizerunku przez komunikację z klientem,
 - jaki wpływ ma komunikacja na kontakty z klientem.

II DZIEŃ

1. Podstawy sprzyjające oraz bariery w komunikacji z klientem:
 - rodzaje barier w komunikacji z klientami,
2. Zastrzeżenia i obiekcje klienta - jak sobie z nimi radzić?
3. Zasady prowadzenia rozmowy.
4. Zarządza relacjami z klientami.
5. Walidacja.

Szkolenie realizowane w godzinach dydaktycznych.

Warunki organizacyjne: Kursanci pracuje na stanowisku pod okiem trenera.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Pozyskiwanie klientów.	Kamila Gojło	16-09-2024	09:00	09:45	00:45
2 z 11 Komunikacja i budowanie relacji z klientem: podstawy i rodzaje komunikacji w kontaktach z klientem,	Kamila Gojło	16-09-2024	09:45	11:00	01:15
3 z 11 budowanie wizerunku przez komunikację z klientem	Kamila Gojło	16-09-2024	11:00	12:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 11 Przerwa	Kamila Gojło	16-09-2024	12:30	13:00	00:30
5 z 11 jaki wpływ ma komunikacja na kontakty z klientem.	Kamila Gojło	16-09-2024	13:00	14:00	01:00
6 z 11 Podstawy sprzyjające oraz bariery w komunikacji z klientem	Kamila Gojło	18-09-2024	09:00	10:00	01:00
7 z 11 Zastrzeżenia i obiekcje klienta - jak sobie z nimi radzić?	Kamila Gojło	18-09-2024	10:00	10:45	00:45
8 z 11 Zasady prowadzenia rozmowy.	Kamila Gojło	18-09-2024	10:45	11:30	00:45
9 z 11 przerwa	Kamila Gojło	18-09-2024	11:30	12:00	00:30
10 z 11 Zarządza relacjami z klientami.	Kamila Gojło	18-09-2024	12:00	13:30	01:30
11 z 11 Walidacja	-	18-09-2024	13:30	14:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	125,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kamila Gojło

Zarządzanie przedsiębiorstwem, pozyskiwanie i rozliczanie funduszy, kontrola pracy. Trener. Specjalizuje się doradztwem z zakresu marketingu, promocji oraz zarządzania zasobami ludzkimi, organizacją pracy, dokumentacją. Do chwili obecnej przeprowadziła ponad 400 godzin szkoleń z pracownikami przedsiębiorstw z różnych branż. Współtworzy i realizuje projekty szkoleniowe i doradcze dla podmiotów z sektora publicznego, biznesu i pozarządowego. Przez wiele lat związana ze Stowarzyszeniem Wspólnota „Borussia” i Fundacją „Borussia”, gdzie odpowiedzialna była zarówno za pozyskanie funduszy, promocję wydawnictwa i kontakt z czytelnikami Wyższe ekonomiczne Doświadczenie w realizacji indywidualnych zajęć z właścicielami i pracownikami firm.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest w trybie godzin dydaktycznych: 12 godzin dydaktycznych = 9 godzin zegarowych. Przerwy nie są wliczona do godzin szkolenia.

Adres

Gąglawki 6

11-034 Gąglawki

woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Dadał

E-mail kontakt@eufunds.pl

Telefon (+48) 534 059 549