



## Sprzedaż i marketing przez zaufanie

Numer usługi 2024/07/19/14574/2228035

166,00 PLN brutto

166,00 PLN netto

23,71 PLN brutto/h

23,71 PLN netto/h

Centrum  
Edukacyjno  
Consultingowe  
CONCRET Anna  
Urbańska



📍 Grudziądz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 28.10.2024 do 28.10.2024

## Informacje podstawowe

|  |  |
|--|--|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Sprzedaż  |
| <b>Sposób dofinansowania</b>           | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników   |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Osoby indywidualne<br>Osoby prowadzącą działalność gospodarczą<br>Przedsiębiorcy<br>Menadżerowie<br>Handlowcy<br>Pracownicy działu sprzedaży |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 1  |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 35   |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 27-10-2024   |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna  |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 7  |
| <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

Po szkoleniu uczestnicy osiągną cel polegający na zrozumieniu, jak budować i utrzymywać zaufanie klientów jako kluczowy element strategii sprzedażowej i marketingowej. Nabędą umiejętności kreowania transparentnych i etycznych komunikatów marketingowych, które wzmacniają zaufanie i lojalność klientów, a także uczą się metod efektywnej sprzedaży opartej na autentycznych relacjach, co prowadzi do długoterminowego sukcesu firmy.

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

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji                                    | Metoda walidacji |
|---|---|------------------|
| Uczestnik rozwinął...umiejętności monitorowania postępów projektu | Zarządza wykonaniem projektu                            | Test teoretyczny |
| Nauczył się tworzyć efektywne plany projektowe                    | Potrafi tworzyć harmonogramy i budżety na nowe projekty | 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

- Psychologia zaufania – jak ludzie decydują, komu zaufać.
- Przegląd badań na temat wpływu zaufania na decyzje zakupowe.
- Tworzenie autentycznych i transparentnych komunikatów marketingowych.
- Praktyczne techniki budowania zaufania w procesie sprzedaży.
- Warsztaty: Kreowanie przekazów marketingowych budujących zaufanie.
- Wykorzystanie mediów społecznościowych i content marketingu do budowania relacji.
- Case study: Analiza kampanii, które skutecznie zbudowały zaufanie.
- Narzędzia analityczne monitorujące skuteczność działań w kontekście zaufania.

# 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 usługi brutto  | 166,00 PLN |
| Koszt usługi netto   | 166,00 PLN |
| Koszt godziny brutto | 23,71 PLN  |
| Koszt godziny netto  | 23,71 PLN  |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Anna Urbańska

trening Structogram, coaching, szkolenia z kompetencji miękkich

Od 1998 roku właściciel firmy edukacyjno-consulingowej - trener, szkoleniowiec, coach, doradca, terapeuta. Od 2001 roku wykładowca- prowadzenie zajęć na studiach wyższych podyplomowych.

Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy-Podyplomowe studia na kierunku: Coaching, Wyższa

Szkoła Bankowa w Toruniu- Podyplomowe studia na kierunku: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi,

Krakowskie Centrum Psychodynamiczne w Krakowie- Socjoterapeuta i specjalista treningu

interpersonalnego, Podstawy psychoterapii psychodynamicznej, Ośrodek Psychoterapii

Psychodynamicznej w Bydgoszczy - Socjoterapeuta i specjalista psychoprofilaktyki, Uniwersytet

Adama Mickiewicz w Poznaniu - Psycholog z zakresu marketingu i zarządzania, Uniwersytet

Mikołaja Kopernika w Toruniu- Mgr Historii

Od 2011 roku Structogram Master Trainer Certificate, przeprowadzenie certyfikacji dla 30 trenerów metody treningowej Structogram w Polsce.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Case study, ćwiczenia

## Adres

ul. Mieszka I 7D  
86-300 Grudziądz  
woj. kujawsko-pomorskie

## Kontakt



**Weronika Dzikowska**

**E-mail** [weronika@dnawbiznesie.pl](mailto:weronika@dnawbiznesie.pl)

**Telefon** (+48) 664 338 070