



Greenko Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



## Szkolenie z zakresu: Zarządzanie przedsiębiorstwem: motywacja i relacje w zarządzaniu i sprzedaży

Numer usługi 2024/07/24/7362/2234659

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 24.03.2025 do 25.03.2025

4 750,00 PLN brutto

4 750,00 PLN netto

296,88 PLN brutto/h

296,88 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	właściciele i delegowani pracownicy firmy
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	21-03-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje Uczestnika do zwiększania sprzedaży, stosowania postawy otwartości, zrozumienia, umiejętności wejścia „w buty klienta” i budowania współpracy i partnerskiej relacji win-win z klientem

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik zwiększy efektywność zarządzania przedsiębiorstwem poprzez doskonalenie umiejętności motywowania zespołu oraz budowania relacji w zarządzaniu i sprzedaży. Nauczy się stosować różne techniki motywacyjne, zrozumie znaczenie relacji w zespole oraz w kontaktach z klientami. Będzie potrafił budować trwałe relacje z pracownikami i klientami, poprawiając komunikację i współpracę. Zdobędzie umiejętność tworzenia i wdrażania strategii motywacyjnych oraz budowania zaangażowania i lojalności zarówno w zespole, jak i wśród klientów.</p>	<p>Skuteczność strategii motywacyjnych, jakość relacji z pracownikami i klientami, poziom zaangażowania i lojalności zespołu, efektywność komunikacji i współpracy.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający 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 kryteriach weryfikacji.

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

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

## Program

1. Nowoczesne kanały pozyskiwania klientów:

- Proces zakupowy klienta z elementami marketingowego modelu AIDA
- Strategie motywacji z elementami założeń NLP
- Narzędzia wyszukiwania odpowiednich osób do kontaktu i ich danych kontaktowych
- Suspect, Prospect, Lead, Customer – etapy pozyskiwania klientów
- Moje mocne strony i zasoby w relacji z klientami z elementami Analizy SWOT

2. Budowanie relacji z klientami: potencjalnymi i już zdobytymi:

- Ocieplanie relacji z potencjalnymi klientami
- Przygotowanie się do rozmowy z klientem w ujęciu partnerskiego modelu relacji
- Kontraktowanie rozmowy z klientami w celu zbudowania zaufania na początku relacji z klientem

3. Słuchaj i odpowiadaj na oczekiwania swojego klienta:

- Budowanie i zadawanie trafnych pytań w kontakcie z klientem
- Aktywne słuchanie, parafraza i odzwierciedlenie
- Podstawowe potrzeby klientów, a język wartości
- Dopasowanie swojego rozwiązania do potrzeb klienta
- Inspirowanie do działania i wizualizowanie zysku dla klienta
- Empatyczna i asertywna komunikacja w relacjach biznesowych

4. Negocjowanie i zmierzanie do finalizacji współpracy:

- Trudne sytuacje w relacji z klientami i sposoby ich rozwiązywania
- Przygotowanie do negocjacji i podstawowe zasady prowadzenia skutecznych negocjacji
- Efektywne techniki negocjacji w relacjach biznesowych
- Sprawdzanie gotowości klienta do finalizacji i zamykanie rozmów z klientami
- Utrzymywanie relacji z klientami posprzedażowymi

5. Podsumowanie i zakończenie szkolenia

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Proces zakupowy klienta z elementami marketingowego modelu AIDA; Strategie motywacji z elementami założeń NLP; Narzędzia wyszukiwania odpowiednich osób do kontaktu i ich danych kontaktowych	Artur Wołyń	24-03-2025	09:30	10:30	01:00
<b>2 z 11</b> Suspect, Prospect, Lead, Customer – etapy pozyskiwania klientów; Moje mocne strony i zasoby w relacji z klientami z elementami Analizy SWOT	Artur Wołyń	24-03-2025	10:30	11:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 11</b> Ocieplanie relacji z potencjalnymi klientami	Artur Wołyń	24-03-2025	11:30	12:00	00:30
<b>4 z 11</b> Przygotowanie się do rozmowy z klientem w ujęciu partnerskiego modelu relacji; Kontraktowanie rozmowy z klientami w celu zbudowania zaufania na początku relacji z klientem	Artur Wołyń	24-03-2025	12:15	14:30	02:15
<b>5 z 11</b> Budowanie i zadawanie trafnych pytań w kontakcie z klientem; Aktywne słuchanie, parafraza i odzwierciedlenie	Artur Wołyń	24-03-2025	14:30	16:00	01:30
<b>6 z 11</b> Podstawowe potrzeby klientó, a język wartości; Dopasowanie swojego rozwiązania do potrzeb klienta	Artur Wołyń	24-03-2025	16:00	17:45	01:45
<b>7 z 11</b> Inspirowanie do działania i wizualizowanie zysku dla klienta; Empatyczna i asertywna komunikacja w relacjach biznesowych	Artur Wołyń	25-03-2025	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 Trudne sytuacje w relacji z klientami i sposoby ich rozwiązywania; Przygotowanie do negocjacji i podstawowe zasady prowadzenia skutecznych negocjacji	Artur Wołyń	25-03-2025	10:00	12:00	02:00
9 z 11 Efektywne techniki negocjacji w relacjach biznesowych; Sprawdzanie gotowości klienta do finalizacji i zamykanie rozmów z klientami	Artur Wołyń	25-03-2025	12:15	14:30	02:15
10 z 11 Utrzymywanie relacji z klientem posprzedażowym	Artur Wołyń	25-03-2025	14:30	15:30	01:00
11 z 11 Podsumowanie; test i certyfikacja	-	25-03-2025	15:30	16:15	00:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 750,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	296,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	296,88 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Artur Wołyń

Obszar specjalizacji: zarządzanie innowacyjnością, organizacja i automatyzacja procesów biznesowych, sprzedaż i obsługa klienta, budowanie skutecznych zespołów, zarządzanie ryzykiem finansowym w firmach MŚP - zarządzanie płynnością finansową - wyceny przedsiębiorstw.

Doświadczenie zawodowe: 4 lata w bankowości inwestycyjnej oraz korporacyjnej jako doradca klienta korporacyjnego - 6 lat jako członek Zarządu firmy działającej w branży TSL - 2 lata w firmie konsultingowej jako konsultant ds. ryzyka walutowego - 3-letnia współpraca z firmą konsultingową jako ekspert ds. rozwoju firm z sektora MŚP; kilkadziesiąt godzin szkoleniowych w zakresie zarządzania ryzykiem walutowym - kilkaset godzin doradczych w zakresie opracowywania strategii zarządzania ryzykiem w firmach MŚP, analizy i projektowania procesów biznesowych, kontroli jakości, obsługi klienta, automatyzacji procesów w przedsiębiorstwie, nowoczesnych rozwiązań technologicznych i ich wdrażania. Wykazuje ponad 200 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń w zakresie swojego obszaru specjalizacji oraz w przeprowadzeniu doradztw w ponad 10 przedsiębiorstwach w podobnym zakresie w okresie ostatnich 3 lat.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dodatkowe: video, prezentacje

Grafika materiałów i wydruk

Test końcowy

### Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

## Adres

ul. Łosia 3a

15-533 Białystok

woj. podlaskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

# Kontakt



**Monika Perkowska**

**E-mail** [monika.perkowska@greenko.pl](mailto:monika.perkowska@greenko.pl)

**Telefon** (+48) 512 387 653