



Greenko Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Szkolenie z zakresu: Zarządzanie przedsiębiorstwem: sprzedaż i obsługa klienta

Numer usługi 2024/07/25/7362/2236264

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 11.06.2025 do 12.06.2025

4 950,00 PLN brutto

4 950,00 PLN netto

309,38 PLN brutto/h

309,38 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	właściciele i delegowani pracownicy firmy
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	10-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje Uczestnika do profesjonalnego zarządzania procesami sprzedażowymi w firmie: od budowania wizerunku firmy, przez stosowanie narzędzi wspierających proces sprzedażowy i badania potrzeb klientów, po udoskonalanie schematu i lejka sprzedażowego

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik jest gotowy do samodzielnego zarządzania i ewaluowania procesami w przedsiębiorstwie za pomocą narzędzi mapowania procesów. Uczestnik będzie potrafił tworzyć procedury niezbędne do zabezpieczenia najbardziej ryzykownych obszarów działalności przedsiębiorstwa.</p>	<p>Definiuje narzędzia do mapowania procesów. Potrafi przeprowadzić mapowanie procesu przedsiębiorstwa. Zna procedury i metody utrwalania procesów.</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 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

1. Kluczowe elementy budowania wizerunku przedsiębiorstwa jako usługodawcy w całym procesie obsługi (od pozyskania do zakończenia sprzedaży/inwestycji)
2. Analiza dotychczasowych praktyk sprzedaży w kanale tradycyjnym
3. Kluczowe elementy w procesie kontaktu z klientem
4. Model lejka sprzedaży
5. Kluczowe elementy procesu sprzedaży
 - wskaźniki
 - cykliczność aktywności
 - przygotowanie do spotkania
 - budowanie relacji na start
 - badanie potrzeb
 - ofertowanie

- praca z wątpliwościami klienta
- zamykanie
- rekomendacje
- utrzymywanie relacji

6. Narzędzia wspierające sprzedaż

- karta procesu sprzedaży
- wskaźniki aktywności i efektywności
- karta autodiagnozy
- trening on the job

7. Podsumowanie

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Kluczowe elementy budowania wizerunku przedsiębiorstwa jako usługodawcy w całym procesie obsługi (od pozyskania do zakończenia sprzedaży/inwestycji)	Artur Wołyń	11-06-2025	08:00	09:00	01:00
2 z 9 Analiza dotychczasowych praktyk sprzedaży w kanale tradycyjnym	Artur Wołyń	11-06-2025	09:00	10:00	01:00
3 z 9 Kluczowe elementy procesu sprzedaży: wskaźniki, cykliczność aktywności, przygotowanie do spotkania, budowanie relacji na start, badanie potrzeb, ofertowanie	Artur Wołyń	11-06-2025	10:00	12:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 9 Kluczowe elementy w procesie kontaktu z klientem	Artur Wołyń	11-06-2025	12:15	14:15	02:00
5 z 9 Model lejka sprzedaży	Artur Wołyń	11-06-2025	14:15	16:15	02:00
6 z 9 Praca z wątpliwościami klienta, zamykanie, rekomendacje, utrzymywanie relacji	Artur Wołyń	12-06-2025	08:00	12:00	04:00
7 z 9 Narzędzia wspierające sprzedaż: karta procesu sprzedaży, wskaźniki aktywności i efektywności, karta autodiagnozy	Artur Wołyń	12-06-2025	12:15	14:30	02:15
8 z 9 Trening on the job	Artur Wołyń	12-06-2025	14:30	15:30	01:00
9 z 9 Podsumowanie; test i certyfikacja	-	12-06-2025	15:30	16:15	00:45

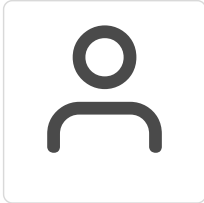
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 950,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	309,38 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Wołyń

Obszar specjalizacji: zarządzanie innowacyjnością, organizacja i automatyzacja procesów biznesowych, sprzedaż i obsługą 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

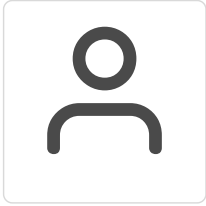
woj. podlaskie

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

Telefon (+48) 512 387 653