Możliwość dofinansowania

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	Usługa skierowana jest do właścicieli i pracowników MŚP, które zajmują się sprzedażą, pełnią funkcje zarządzające procesami sprzedażowymi lub zespołami sprzedażowymi zwłaszcza: • przedstawicieli handlowych, • doradców klienta, • specjalistów ds. sprzedaży, • Key Account Managerów, • konsultantów sprzedażowych, • handlowców • specjalistów i menedżerów sprzedaży • właścicieli firm MŚP, którzy posiadają co najmniej pół roczny staż pracy w sprzedaży produktów i/lub usług oraz chcą rozwijać kompetencje w zakresie budowania wizerunku firmy, stosowania nowoczesnych narzędzi sprzedażowych, badania potrzeb klientów oraz projektowania i optymalizacji lejków i procesów sprzedażowych w celu zwiększenia efektywności działań handlowych.
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 przygotuje 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
Identyfikuje kluczowe elementy budowania wizerunku przedsiębiorstwa jako usługodawcy na każdym etapie procesu sprzedaży	Wymienia minimum 3 działania budujące wizerunek firmy na różnych etapach kontaktu z klientem.	Test teoretyczny
Analizuje dotychczasowe praktyki sprzedażowe w kanale tradycyjnym	Omawia mocne i słabe strony własnych działań sprzedażowych.	Test teoretyczny
Rozpoznaje i stosuje kluczowe elementy skutecznego kontaktu z klientem	Stosuje odpowiednie techniki rozmowy i zadawania pytań	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wyjaśnia i buduje model lejka sprzedaży dostosowany do własnej organizacji	Samodzielnie rysuje model lejka z uwzględnieniem wszystkich etapów	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje kluczowe elementy procesu sprzedaży w praktyce	Dobra techniki i narzędzia do każdego etapu procesu sprzedaży	Test teoretyczny
Dobiera i wdraża narzędzia wspierające sprzedaż w pracy własnej lub zespołu	Przedstawia propozycję zastosowania minimum dwóch narzędzi wspierających sprzedaż	Obserwacja w warunkach symulowanych

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

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

Program

Grupę docelową szkolenia stanowią:

- właściciele firmy
- pracowników pełniących funkcje zarządzające procesami sprzedażowymi lub zespołami sprzedażowymi
- pracownicy, gdzie sprzedaż odgrywa kluczową rolę
- pracowników odpowiedzialnych za podnoszenie skuteczności i efektywności działań handlowych w firmie

Usługa realizowana w godzinach zegarowych (1godzina szkolenia = 1 godzinie zegarowej tj. 60 minut)

Każdy uczestnik ma zapewnione stanowisko siedzące z dostępem do biurka oraz materiałami szkoleniowymi: wydruki i artykuły piśmiennicze.

Szkolenie organizowane jest w jednej grupie liczącej do maksymalnie 12 osób.

Przerwy podczas szkolenia są wliczane do procesu kształcenia i czasu trwania usługi rozwojowej. Czas trwania przerw: 2x po 15 minut.

Walidacja jest wliczana do procesu kształcenia i czasu trwania usługi.

Wybrana metoda walidacji umożliwia zweryfikowanie zarówno wiedzy, umiejętności jak i kompetencji społecznych (postaw).

Usługa realizowana jest w oparciu o metody aktywizujące uczestników tj. ćwiczenia, analiza przypadku, dyskusja grupowa,

burza mózgów.

Weryfikacja postępów oraz ocena osiągnięcia efektów uczenia się dokonywana będzie w trakcie realizacji szkolenia na bieżąco na podstawie testów przed i po szkoleniu, zadań praktycznych dokonywane indywidualnie.

Metody walidacji: test wiedzy, obserwacja w warunkach symulowanych.

Dostawca usług zapewni realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.

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

8.Walidacja usługi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Kluczowe elementy budowania wizerunku przedsiębiorstwa jako usługodawcy w całym procesie obsługi (od pozyskania do zakończenia sprzedaży/inwestycji)	Artur Wołyń	11-06-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 10 Analiza dotychczasowych praktyk sprzedaży w kanale tradycyjnym	Artur Wołyń	11-06-2025	10:00	12:00	02:00
3 z 10 Przerwa	Artur Wołyń	11-06-2025	12:00	12:15	00:15
4 z 10 Kluczowe elementy w procesie kontaktu z klientem	Artur Wołyń	11-06-2025	12:15	14:00	01:45
5 z 10 Model lejka sprzedaży	Artur Wołyń	11-06-2025	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 10 Kluczowe elementy procesu sprzedaży	Artur Wołyń	12-06-2025	08:00	11:45	03:45
7 z 10 Przerwa	Artur Wołyń	12-06-2025	11:45	12:00	00:15
8 z 10 Narzędzia wspierające sprzedaż	Artur Wołyń	12-06-2025	12:00	14:45	02:45
9 z 10 Podsumowanie	Artur Wołyń	12-06-2025	14:45	15:00	00:15
10 z 10 Walidacja usługi	-	12-06-2025	15:00	16:00	01:00

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
Koszt osobogodziny netto	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

- autorskie materiały osoby prowadzącej usługę
- skrypty
- materiały VOD

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

Kontakt

Monika Perkowska

E-mail monika.perkowska@greenko.pl

Telefon (+48) 512 387 653