



Strategiczne podejście do sprzedaży produktu i usługi - szkolenie.

Numer usługi 2024/07/29/118827/2241054

5 043,00 PLN brutto

4 100,00 PLN netto

126,08 PLN brutto/h

102,50 PLN netto/h

FIRMA "PROJEKT"
MARTA URBAŃSKA
-CENTRUM
KSZTAŁCENIA
KADR



📍 Dalki / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 14.09.2024 do 18.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	menagerowie i dyrektorzy sprzedaży pracownicy obsługi klienta przedstawiciele handlowi sprzedawcy właściciele firm prowadzących usługi dla firm i osób prywatnych
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	13-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik po ukończeniu będzie samodzielnie zarządzał procesem sprzedaży towarów i usług w firmie zarówno na poziomie swoich obowiązków (poziom operacyjny) jak również na poziomie strategicznym. Samodzielnie prowadzi również działania dotyczące sprzedaży towarów i usług za pomocą narzędzi online. Stosuje optymalne strategie w procesie sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnicy szkolenia potrafią dostosować oferty handlowe do potrzeb klientów.	Wskazują kluczowe zasady tworzenia oferty handlowej.	Test teoretyczny
potrafią tworzyć i zamieszczać teksty reklamowe na stronie internetowej.	Opisują zasady tworzenia i zamieszczania tekstów reklamowych na stronach internetowych.	Test teoretyczny
Potrafią skutecznie komunikować się z klientem i prowadzić negocjacje handlowe.	Znają zasady dobrej komunikacji i prowadzenia negocjacji handlowych.	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, 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?

Tak, 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?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

- Proces sprzedaży: etapy, strategie, warunki efektywności.

- Oferty handlowe a potrzeby klientów.
- Skuteczny copywriting w E-commerce. Zasady i tworzenie tekstów reklamowych.
- Zamieszczanie tekstów reklamowych na stronie internetowej – zasady i praktyczne wdrożenie.
- Zasady skutecznego i nowoczesnego pozycjonowania.
- Strategia marketingu treści w sklepie e-commerce.
- Psychologiczne mechanizmy reklamy: Procesy poznawcze, nastroje i emocje w reklamie.
- Psychologia reklamy, psychologiczne oddziaływanie reklamy.
- Organizacja procesu sprzedaży w firmie.
- Współpraca z klientem: zasady dobrej komunikacji, uwzględnianie potrzeb klientów, negocjacje handlowe.
- Marketing przyszłości. Najnowsze trendy i rozwiązania. Optymalizacja procesu sprzedaży.
- Tworzenie wizerunku firmy w relacjach z klientami.
- Zarządzanie i współpraca w zespole handlowym.
- Prowadzenie dokumentacji.
- Test wewnętrzny-egzamin końcowy.

Poziom znajomości tematu - brak wymagań.

Szkolenie prowadzone w ramach godzin zegarowych, jedna godz. szkolenia = 60 minut. Przerwy 10-minutowe są uwzględnione w harmonogramie.

Warunkiem niezbędnym osiągnięcia efektu końcowego jest obecność i aktywne uczestnictwo w zajęciach oraz zaliczenie testu końcowego.

Walidację przeprowadza inna osoba, niż prowadząca szkolenie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 27

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 27 Proces sprzedaży: etapy, strategię, warunki efektywności.	Bartosz Mróz	14-09-2024	08:00	09:50	01:50
2 z 27 Przerwa	Bartosz Mróz	14-09-2024	09:50	10:00	00:10
3 z 27 Oferty handlowe a potrzeby klientów.	Bartosz Mróz	14-09-2024	10:00	11:50	01:50
4 z 27 Przerwa	Bartosz Mróz	14-09-2024	11:50	12:00	00:10
5 z 27 Skuteczny copywriting w E-commerce. Zasady i tworzenie tekstów reklamowych.	Bartosz Mróz	14-09-2024	12:00	13:50	01:50
6 z 27 Przerwa	Bartosz Mróz	14-09-2024	13:50	14:00	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 27 Skuteczny copywriting w E-commerce. Zasady i tworzenie tekstów reklamowych.	Bartosz Mróz	14-09-2024	14:00	16:00	02:00
8 z 27 Zamieszczanie tekstów reklamowych na stronie internetowej – zasady i praktyczne wdrożenie.	Bartosz Mróz	15-09-2024	08:00	09:50	01:50
9 z 27 Przerwa	Bartosz Mróz	15-09-2024	09:50	10:00	00:10
10 z 27 Zasady skutecznego i nowoczesnego pozycjonowania.	Bartosz Mróz	15-09-2024	10:00	13:50	03:50
11 z 27 Przerwa	Bartosz Mróz	15-09-2024	13:50	14:00	00:10
12 z 27 Strategia marketingu treści w sklepie e-commerce.	Bartosz Mróz	15-09-2024	14:00	16:00	02:00
13 z 27 Psychologiczne mechanizmy reklamy:Procesy poznawcze, nastroje i emocje w reklamie.	Bartosz Mróz	16-09-2024	08:00	11:50	03:50
14 z 27 Przerwa	Bartosz Mróz	16-09-2024	11:50	12:00	00:10
15 z 27 Psychologia reklamy, psychologiczne oddziaływanie reklamy.	Bartosz Mróz	16-09-2024	12:00	13:50	01:50
16 z 27 Przerwa	Bartosz Mróz	16-09-2024	13:50	14:00	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 27 Organizacja procesu sprzedaży w firmie.	Bartosz Mróz	16-09-2024	14:00	16:00	02:00
18 z 27 Współpraca z klientem: zasady dobrej komunikacji, uwzględnianie potrzeb klientów, negocjacje handlowe.	Bartosz Mróz	17-09-2024	08:00	11:50	03:50
19 z 27 Przerwa	Bartosz Mróz	17-09-2024	11:50	12:00	00:10
20 z 27 Marketing przyszłości. Najnowsze trendy i rozwiązania. Optymalizacja procesu sprzedaży.	Bartosz Mróz	17-09-2024	12:00	13:50	01:50
21 z 27 Przerwa	Bartosz Mróz	17-09-2024	13:50	14:00	00:10
22 z 27 Tworzenie wizerunku firmy w relacjach z klientami.	Bartosz Mróz	17-09-2024	14:00	16:00	02:00
23 z 27 Zarządzanie i współpraca w zespole handlowym.	Bartosz Mróz	18-09-2024	08:00	10:50	02:50
24 z 27 Przerwa	Bartosz Mróz	18-09-2024	10:50	11:00	00:10
25 z 27 Prowadzenie dokumentacji.	Bartosz Mróz	18-09-2024	11:00	14:50	03:50
26 z 27 Przerwa	Bartosz Mróz	18-09-2024	14:50	15:00	00:10
27 z 27 Test końcowy	-	18-09-2024	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	5 043,00 PLN
Koszt usługi netto	4 100,00 PLN
Koszt godziny brutto	126,08 PLN
Koszt godziny netto	102,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Bartosz Mróz

Konsultant oraz administrator platformy e-commerce dla firm , trener informatyk , ekonomista. Od 2019r prowadził szkolenia z zakresu: Aktywnej sprzedaży e-commerce (220h); szkolenia z zakresu marketingu (SEM - szkolenie GOOGLE Ads - poziom zaawansowany140h); Strategiczne podejście do sprzedaży produktu (4 edycje po 60 h); Logistyka i gospodarka magazynowa w przemyśle lekkim (3 edycje po 80 godzin). Od 2020 r prowadzi firmę - Agencja reklamy i turystyki oraz aktywnie kieruje pracami nad pozycjonowaniem stron w przeglądarce GOOGLE.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy.

Informacje dodatkowe

Uczestnicy otrzymują certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia.

Adres

os. Piaskowe 20 A
62-200 Dalki
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

Kontakt



Marta Urbańska

E-mail 1omegamroz@gmail.com

Telefon (+48) 731 188 988