



## Zaawansowany Marketing i Sprzedaż dla Księgowych w Biurze Rachunkowym

Numer usługi 2024/07/31/16236/2245476

3 730,00 PLN brutto

3 730,00 PLN netto

233,13 PLN brutto/h

233,13 PLN netto/h

BIURO  
RACHUNKOWE  
BIUREX SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.09.2024 do 19.09.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Identyfikator projektu</b>	Kierunek - Rozwój
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Przedsiębiorcy, członkowie zarządów,</li><li>Menadżerowie i dyrektorzy odpowiedzialni za rozwój, obsługę klienta i rozwój relacji z klientem z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych,</li><li>Wszyscy pracownicy chcący poszerzyć swoje umiejętności,</li><li>Właściciele firm, kadra menagerska,</li><li>Osoby odpowiedzialne za innowacje i rozwój w przedsiębiorstwach, które prowadzą do wprowadzenia informacji na temat najnowszych trendów</li><li>Szkolenie jest dostępne dla wszystkich zainteresowanych - bez względu na poziom doświadczenia w danej dziedzinie. Wierzymy, że każdy uczestnik będzie miał okazję pogłębić swoją wiedzę.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	17-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	16

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia "Zaawansowany Marketing i Sprzedaż dla Księgowych w Biurze Rachunkowym" jest wyposażenie uczestników w zaawansowane umiejętności i strategie marketingowe oraz sprzedażowe, które pozwolą im na skuteczniejsze pozyskiwanie nowych klientów i budowanie trwałych relacji z obecnymi. Szkolenie ma na celu nauczenie, jak efektywnie promować usługi biura rachunkowego, wykorzystując nowoczesne narzędzia marketingowe, techniki sprzedaży oparte na zaufaniu i wartości, a także jak budować sil

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<b>Wiedza:</b> -Rozumie kluczowe pojęcia i teorie zaawansowanego marketingu i sprzedaży, -Ocena efektywność różnych strategii marketingowych.	Zapoznaje się z najnowszymi trendami i strategiami, które mają zastosowanie w dynamicznie zmieniającym się rynku, -Analizuje przykłady udanych strategii marketingowych w różnych branżach.	Prezentacja
<b>Umiejętności:</b> -Identyfikuje narzędzia i techniki marketingu cyfrowego, które mogą być stosowane w biurze rachunkowym, -Personalizuje komunikację marketingową w celu zwiększenia zaangażowania klientów	-Poznaje narzędzia i techniki marketingu cyfrowego odpowiednie dla biur rachunkowych, ucząc się, jak skutecznie je stosować w celu zwiększenia widoczności i pozyskiwania klientów. -Tworzy skuteczne kampanie marketingowe.	Prezentacja
<b>Kompetencje:</b> -Monitoruje i ocenia postępy kampanii marketingowych, -Buduje profile klientów na podstawie zachowań i preferencji.	-Wykorzystuje media społecznościowe jako kanał sprzedażowy i marketingowy, -Personalizuje komunikację marketingową w celu zwiększenia zaangażowania klientów.	Prezentacja

# 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

Dzień 1

- Wprowadzenie do zaawansowanego marketingu i sprzedaży
- Strategie marketingowe – Jak być skutecznym?
- Wykorzystanie marketingu cyfrowego w biurze rachunkowym
- Skuteczny e-mail marketing i automatyzacja

Dzień 2

- Wykorzystanie danych w marketingu
- Personalizacja i segmentacja – klucz do sukcesu
- Zaawansowane techniki sprzedaży dla księgowych
- Narzędzia wspierające sprzedaż i marketing

Szkolenie kierowane jest :

dla wszystkich zainteresowanych - bez względu na poziom doświadczenia w danej dziedzinie. Wierzymy, że każdy uczestnik będzie miał okazję pogłębić swoją wiedzę.

W harmonogramie uwzględniono godziny zegarowe, natomiast kurs opiera się na 45-minutowych godzinach lekcyjnych- stąd rozbieżność pomiędzy liczbą godzin w harmonogramie a ogólną liczbą godzin kursu.

1 godzina= 45 minut (godzina szkoleniowa)

Po skończonym szkoleniu zostanie przeprowadzona ankieta walidująca.

Osoba walidująca to Jolanta Cadera

Przerwy nie są wliczane są w czas szkolenia.

Szkolenie będzie realizowane w formie zdalnej za pomocą platformy ClickMeeting.

Całość nagrania zostanie zarchiwizowana i umieszczona na dysku zewnętrznym w celu kontroli i audytu.

1. Prezentacja powerpoint celem utrwalenia informacji przekazanych w trakcie szkolenia drogą mailową.

2. E-materiały w formacie PDF.

Szkolenie w formie zdalnej będzie odbywało się w czasie rzeczywistym. W zależności od czasu potrzeb będą wykorzystywane różne elementy: ćwiczenia, testy, ankiety, udostępnianie ekranu i inne.

Całe szkolenie jest rejestrowane w celach kontroli/audytu. Wykorzystanie nagrania w innym celu niż kontrola/audyt wymaga zgody Trenera i Uczestników.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Wprowadzenie do zaawansowanego o marketingu i sprzedaży	Marcin Wrzoskiewicz	18-09-2024	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 15 przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	18-09-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Strategie marketingowe – Jak być skutecznym?	Marcin Wrzoskiewicz	18-09-2024	10:45	12:15	01:30
4 z 15 przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	18-09-2024	12:15	12:30	00:15
5 z 15 Wykorzystanie marketingu cyfrowego w biurze rachunkowym	Marcin Wrzoskiewicz	18-09-2024	12:30	14:00	01:30
6 z 15 przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	18-09-2024	14:00	14:15	00:15
7 z 15 Skuteczny e-mail marketing i automatyzacja	Marcin Wrzoskiewicz	18-09-2024	14:15	15:45	01:30
8 z 15 Wykorzystanie danych w marketingu	Marcin Wrzoskiewicz	19-09-2024	09:00	10:30	01:30
9 z 15 przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	19-09-2024	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Personalizacja isegmentacja – klucz do sukcesu	Marcin Wrzoskiewicz	19-09-2024	10:45	12:15	01:30
11 z 15 przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	19-09-2024	12:15	12:30	00:15
12 z 15 Zaawansowane techniki sprzedaży dla księgowych	Marcin Wrzoskiewicz	19-09-2024	12:30	14:00	01:30
13 z 15 przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	19-09-2024	14:00	14:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>14 z 15</b> Narzędzia wspierające sprzedaż i marketing	Marcin Wrzoskiewicz	19-09-2024	14:15	15:45	01:30
<b>15 z 15</b> Walidacja	-	19-09-2024	15:45	16:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 730,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 730,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	233,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	233,13 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Marcin Wrzoskiewicz

Specjalista w zakresie zarządzania i sprzedaży, pedagog oraz doradca zawodowy. Posiada szeroką wiedzę i umiejętności związane z zarządzaniem firmą, zarządzaniem procesami i jakością, budowaniem zespołu oraz sprzedażą. Jest trenerem biznesu oraz wieloletnim praktykiem biznesu na różnych szczeblach.

Przez ponad 15 lat wspiera rozwój managerów i specjalistów różnych branż, głównie w małych i średnich przedsiębiorstwach, poprzez różnorodne formy szkoleń stacjonarnych, field coaching, doradztwo, indywidualny coaching biznesowy i rozwojowy oraz szkolenia online. Realizuje wiele projektów sprzedażowych zarówno jako trener, jak i przedsiębiorca.

Posiada ponad 10 lat doświadczenia w prowadzeniu szkoleń z zakresu zarządzania firmą, zarządzania procesami i jakością, budowania zespołu, sprzedaży, komunikacji interpersonalnej oraz radzenia sobie ze stresem. Pracuje jako wykładowca i trener w Akademii Humanistyczno Ekonomicznej w Łodzi oraz w FPD SP. Z O.O.

Trener posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla dorosłych w ostatnich 2 latach (24 miesiące) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. Jest certyfikowanym konsultantem metody Insights Discovery oraz posiada certyfikat ACC ICF jako coach. Jest również akredytowanym coachem i mediatorem.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają nagranie ze szkolenia oraz materiały przygotowane przez Trenera wysłane na adres e-mail.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez operatora, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie.

Przed podpisaniem umowy o dofinansowanie szkolenia z Operatorem, skontaktuj się z nami w celu potwierdzenia terminu szkolenia i dostępności wolnych miejsc. Informujemy, że w trakcie szkolenia możliwa jest wizytacja z udziałem PARP, Operatora lub innej jednostki wyznaczonej w celu sprawdzenia poprawności realizacji usługi.

Szkolenie w formie zdalnej będzie odbywało się w czasie rzeczywistym. W zależności od czasu potrzeb będą wykorzystywane różne elementy: ćwiczenia, testy, ankiety, udostępnianie ekranu i inne.

## Informacje dodatkowe

Uwaga:

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Całe szkolenie jest rejestrowane w celach kontroli/audytu. Wykorzystanie nagrania w innym celu niż kontrola/audyt wymaga zgody Trenera i Uczestników.

Uczestnicy otrzymają zaświadczenie, potwierdzające że ukończyli szkolenie.

Forma świadczenia usługi :

Zdalna w czasie rzeczywistym - prowadzona na żywo.

## Warunki techniczne

Szkolenie będzie realizowane w formie zdalnej za pomocą platformy ClickMeeting.

Wymagania, które muszą zostać spełnione, aby uczestniczyć w szkoleniu na ClickMeeting.:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z najaktualniejszych oficjalnych wersji GoogleChrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych.

Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania lub sprzętu.

Aby móc korzystać z usługi na niektórych urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes

AppStore lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczas konferencji, konieczne jest posiadanie zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Państwa urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

Okres ważności linku: Link będzie ważny w dniach i godzinach wskazanych w harmonogramie usługi.

Metody pracy podczas szkolenia on-line:

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki
- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.

# Kontakt



**Aleksandra Jońca**

**E-mail** [a.jonca@fpd.pl](mailto:a.jonca@fpd.pl)

**Telefon** (+48) 603 968 578