



PROFITONIC Maciej
Leonard



Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych i zarządzanie ryzykiem - handlowiec - szkolenie online.

Numer usługi 2024/08/01/119739/2248160

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 64 h

📅 11.09.2024 do 30.09.2024

5 975,00 PLN brutto

5 975,00 PLN netto

93,36 PLN brutto/h

93,36 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy sektora handlu, w tym szczególnie kierownicy, menadżerowie i prowadzący w jego obrębie działalność gospodarczą, związaną ze sprzedażą towarów i usług B2B; osoby, które samodzielnie chcą poszerzyć swoje kwalifikacje o elementy budowania relacji z klientami biznesowymi; zawodowo są związane z prowadzeniem sprzedaży aktywnej B2B, ale nie mają kwalifikacji w tym zakresie.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	19
Data zakończenia rekrutacji	10-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	64
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik po zakończonym szkoleniu potrafi samodzielnie realizować wieloetapowe procesy sprzedażowe w relacji z klientami biznesowymi (B2B). Uczestnicy nauczą się obsługiwać klientów w komunikacji zdalnej, identyfikować ich potrzeby, negocjować warunki współpracy. Organizować w zakładzie pracy działania prowadzące do realizacji celu sprzedażowego w sytuacjach trudnych. Finalizować transakcję za pomocą komunikacji zdalnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Osoba posiadająca kwalifikację „Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży skierowanej do klientów biznesowych i zarządzanie ryzykiem - handlowiec” jest przygotowana do samodzielnej realizacji wieloetapowych procesów sprzedażowych w relacji z klientami biznesowymi</p> <p>Samodzielnie sporządza analizę wybranego segmentu rynku, przygotowuje plan sprzedaży, redaguje ofertę i określa sposób jej prezentacji.</p> <p>Nawiązuje kontakt z klientem, negocjuje warunki współpracy, zawiera umowę i prowadzi obsługę posprzedażową.</p> <p>Jest przygotowana do wdrażania działań prowadzących do realizacji celu sprzedażowego w sytuacjach trudnych.</p> <p>Organizuje zespół projektowy i zarządza jego pracą.</p> <p>Pozyskuje nowych kontrahentów, tworząc sieć kontaktów handlowych.</p> <p>Jest odpowiedzialna za monitorowanie realizacji kontraktu oraz swoich wyników.</p> <p>Zarządza pracą zespołu projektowego, dba o skuteczną komunikację w zespole oraz efektywność i odpowiedzialność wykonywania działań zawodowych.</p> <p>Identyfikuje typ klienta i dostosowuje do niego sposób komunikacji.</p> <p>Dobiera metodę komunikacji zdalnej.</p> <p>Inicjuje komunikację zdalną z klientem biznesowym.</p> <p>Omawia zasady radzenia sobie z trudnym klientem w komunikacji zdalnej.</p> <p>Prezentuje ofertę klientowi biznesowemu za pomocą komunikacji zdalnej.</p> <p>Stosuje odpowiednie formuły RODO w komunikacji zdalnej.</p> <p>Finalizuje transakcję za pomocą komunikacji zdalnej.</p>	<p>Walidacja usługi: W zakresie spełnienia celu edykacyjnego będzie przeprowadzony na początku pre-test, a na końcu posttest sprawdzający wiedzę uczestnika na platformie WebToLearn.</p> <p>Absolwent szkolenia otrzymuje po pozytywnie zdanym post-teście (min. 70 % punktów) zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.</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?

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

Ramowy program usługi

Szkolenie będzie przeprowadzone w formie zajęć teoretycznych 36 godziny i praktycznych 26 godzin

Walidacja usługi: W zakresie spełnienia celu edykacyjnego będzie przeprowadzony na początku pre-test (1 godzina) , a na końcu post-test sprawdzający wiedzę uczestnika (1 godzina)

Trener Paula Borowska poprowadzi szkolenie w dniach: 17.10.22, 18.10.22, 20.10.22, 21.10.22 ,28.10.22

Trener Katarzyna Barylska poprowadzi szkolenie w dniach: 13.10.22, 14.10.22

Szkolenie podzielone jest trzy moduły, ułatwiające opanowanie materiału.

Rynek, procesy sprzedażowe i organizacja:

Analiza rynkowa, plan sprzedażowy, przygotowanie oferty i jej odpowiednia prezentacja.zajęcia teoretyczne -1godzina 30 min

Analiza rynkowa, plan sprzedażowy, przygotowanie oferty i jej odpowiednia prezentacja.zajęcia praktyczne-1godzina 30 min

Analiza rynkowa, plan sprzedażowy, przygotowanie oferty i jej odpowiednia prezentacja.zajęcia teoretyczne -1godzina 30 min

Zespół projektowy – organizacja zespołu i zarządzanie jego pracą, komunikacja w zespole, efektywna praca zajęcia teoretyczne -45 min

Zespół projektowy – organizacja zespołu i zarządzanie jego pracą, komunikacja w zespole, efektywna praca zajęcia praktyczne -1 godzina 30 min

Sieć kontaktów handlowych – pozyskiwanie kontrahentów cz 1 zajęcia teoretyczne- 1 godzina 30 min

Sieć kontaktów handlowych – pozyskiwanie kontrahentów cz 2 zajęcia teoretyczne 1 godzina 30 min

Sieć kontaktów handlowych – pozyskiwanie kontrahentów cz 3 zajęcia praktyczne- 1 godzina 30 min

Realizacja kontraktu – analiza i monitorowanie wyników zajęcia teoretyczne -1 godzina 30 min

Realizacja celu sprzedażowego w sytuacjach trudnych zajęcia praktyczne -1 godzina 30 min

Obsługa klienta:

Kontakt z klientem – nawiązanie kontaktu, negocjowanie warunków współpracy, zawieranie umów cz 1 zajęcia teoretyczne- 1 godzina 30 min

Kontakt z klientem – nawiązanie kontaktu, negocjowanie warunków współpracy, zawieranie umów cz 2 zajęcia praktyczne -1 godzina 30 min

Typy klienta – identyfikacja, sposoby komunikacji zależnie od typu klienta cz 1 zajęcia teoretyczne -1 godzina 30 min

Typy klienta – identyfikacja, sposoby komunikacji zależnie od typu klienta cz 2 zajęcia praktyczne- 1 godzina 30 min

Orientacja na klienta i sposoby nawiązywania kontaktu zajęcia teoretyczne -1 godzina 30 min

Orientacja na klienta i sposoby nawiązywania kontaktu zajęcia praktyczne -1 godzina 30 min

Formułowanie oferty cz 1 zajęcia teoretyczne- 1 godzina 30 min

Formułowanie oferty cz 2 zajęcia teoretyczne -1 godzina 30 min

Obsługa klienta w komunikacji zdalnej:

Dostępne metody komunikacji zdalnej, dobór metody do klienta. Techniki identyfikowania potrzeb klienta cz 1 zajęcia teoretyczne -1 godzina 30 min

Dostępne metody komunikacji zdalnej, dobór metody do klienta. Techniki identyfikowania potrzeb klienta cz 2 zajęcia teoretyczne- 1 godzina 30 min

Inicjowanie komunikacji zdalnej z klientem biznesowym zajęcia teoretyczne -1 godzina 30 min

Zasady radzenia sobie z trudnym klientem w komunikacji zdalnej zajęcia teoretyczne -1 godzina 30 min

Prezentacja oferty klientowi biznesowemu za pomocą komunikacji zdalnej, Prezentacja korzyści płynących z poszczególnych cech oferty.

Uzasadnienie ceny towaru lub usługi zajęcia praktyczne -1 godzina 30 min

Finalizacja transakcji za pomocą komunikacji zdalnej zajęcia teoretyczne- 1 godzina 30 min

Obsługa posprzedażowa w komunikacji zdalnej - sposoby podtrzymywania relacji z klientem po sfinalizowaniu transakcji, regulacje prawne zajęcia praktyczne -45 min

Dobieranie towaru/usługi i dostosowanie sposobu prezentacji do oczekiwań klienta - zajęcia praktyczne 1godzina 30 min

Prezentacja korzyści płynących z poszczególnych cech oferty - zajęcia praktyczne- 1 godzina 30 min

Uzasadnienie ceny towaru lub usługi - zajęcia teoretyczne- 1godzina 30 min

Poszerzanie sprzedaży - powody i motywacje - zajęcia praktyczne- 1godzina

Formułowanie propozycji poszerzenia zakupu - język korzyści i uwzględnienie potrzeb klienta - zajęcia praktyczne- 1godzina

Przepisy RODO w komunikacji zdalnej cz 1 zajęcia teoretyczne - 1 godzina 30 min

Przepisy RODO w komunikacji zdalnej cz 2 zajęcia praktyczne -1 godzina 15 min

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 975,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 975,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	93,36 PLN
Koszt osobogodziny netto	93,36 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Paula Borowska

Doktor nauk prawnych, trener, konsultant, mentor, ekspert w polskich, europejskich i międzynarodowych projektach m.in. w Gruzji, Armenii, Azerbejdżanie, Kazachstanie, Kosowie, Ukrainie, Macedonii z szeroko pojętego zakresu zarządzania zasobami ludzkimi (HRM, HRD) zarówno w sektorze prywatnym, jak i publicznym. Twórca programów szkoleniowych w sektorze prywatnym, służbie cywilnej oraz programów aplikacji sądowej i prokuratorskiej - moduły zarządzania sądem. Trener w Dbb akademie GmbH. Ekspert OECD i programu SIGMA w Tunezji i Maroku z zakresu rozwoju kariery Łączy doświadczenie nabyte na arenie międzynarodowej z kompetencjami dydaktycznymi. Wykładowca akademicki w Wyższej Szkole Finansów i Zarządzania w Białymstoku. Trener posiada 16 letnie doświadczenie w edukacji formalnej i 8 letnie doświadczenie w edukacji rynkowej. Posiada ponad 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w ostatnich dwóch latach



2 z 2

Katarzyna Barylska

Specjalista z zakresu obsługi klienta, sprzedaży, technik wywierania wpływu, marketingu, marketingu internetowego, handlu, komunikacji społecznej dla biznesu, komunikacji interpersonalnej.

Posiada ponad 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w ostatnich dwóch latach. Ponad pięcioletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń rynkowych, zna problemy sektora handlu, w tym obsługi klienta i sprzedaży w punkcie handlowym (posiada 5 letnie doświadczenie na stanowisku związanym z handlem)

Na co dzień praktyk sprzedaży, rozwoju osobistego, coachingu oraz mentoringu.

Absolwentka i Certyfikowany trener Akademii Sprzedaży, Menadżera oraz Coachingu.

Od 5 lat prowadzi warsztaty, wykłady, indywidualne konsultacje coachingowo - mentorskie dla przedsiębiorców.

Stawia na efektywność oraz zwiększenie wyników sprzedaży.

Żalążycielka i autorka programu z rozwoju osobistego dla kobiet „Czas na Zmiany”

Wspiera firmy prowadząc szkolenia, warsztaty, coachingi w zakresie sprzedaży, obsługi klienta, komunikacji w zespole, realizacji planów sprzedażowych oraz motywacji.

Z ogromną pasją dzieli się wiedzą i umiejętnościami zdobytymi w pracy, w branży handlu, doradztwa finansowego oraz beauty.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma skrypt z materiałami szkolenia w formie papierowej oraz elektronicznej do pobrania na platformie WebToLearn na , której będą odbywać się zajęcia online.

Zgodnie z zakresem tematycznym usługi uczestnik będzie posiadał:

- dostęp do literatury fachowej (skrypty, strony internetowe)
- zapewniony dostęp do ćwiczeń

- dostęp do wersji testowych I freeware oprogramowania wspierającego prowadzenie CRM, oraz zarządzanie zespołem zdalnym

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z Funduszy Europejskich, warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, udzielającego dofinansowanie

Informacje dodatkowe

Godzina szkoleniowa wyrażona jest w jednostkach lekcyjnych i trwa 45 min. Szkolenie składa się z jednostek lekcyjnych oraz przerw. Szkolenie składa się z zajęć teoretycznych i praktycznych.

Szkolenie będzie przeprowadzone na platformie WebToLearn. Jest to platforma webinarowa do prezentacji szkoleń, kursów online, spotkań biznesowych i wideokonferencji.

Każdy uczestnik otrzyma skrypt z materiałami szkolenia w formie papierowej oraz elektronicznej do pobrania na platformie WebToLearn na, której będą odbywać się zajęcia online.

Szkolenie kończy się walidacją w formie post-test'u na platformie WebToLearn. Absolwent szkolenia otrzymuje po pozytywnie zdanym post-teście (min. 70 % punktów) oraz stwierdzeniu obecności na minimum 80% zajęć - zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.

Adres realizacji usługi - forma zdalna - Broniewskiego 6c/7 15-730 Białystok

Warunki techniczne

Uczestnik musi dysponować:

- wbudowana lub zewnętrzna kamera internetowa
- wbudowane lub zewnętrzne głośniki lub słuchawki

- wbudowany lub zewnętrzny mikrofon

- wbudowana lub zewnętrzna klawiatura
- mysz lub wbudowany touchpad/trackpoint operatorów

Dostęp do internetu minimalne wymagania (wyrażone w prędkości łącza internetowego): Dźwięk - 512 kbps, Dźwięk + obraz SD - 512 kbps + 1 Mbps, Dźwięk + obraz HD - 512 kbps + 2 Mbps, Współdzielenie ekranu (Tryb LiteQ) - 2 Mbps, Współdzielenie ekranu (Tryb HighQ) - 2-5 Mbps, Współdzielenie ekranu (oparte na przeglądarce) - 1-4 Mbps. Uaktualniona wersja przeglądarki internetowej.

Kontakt



Maciej Leonard

E-mail maciejleonard@gmail.com

Telefon (+48) 514 970 108