



Budowanie marki osobistej z odpowiednim wykorzystaniem technik sprzedażowych - szkolenie

Numer usługi 2024/08/02/162860/2249045

5 100,00 PLN brutto

5 100,00 PLN netto

283,33 PLN brutto/h

283,33 PLN netto/h

CENTRUM
ANDRZEJ SZOPE
SPÓŁKA JAWNA



📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 11.10.2024 do 14.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie skierowane jest do</p> <ul style="list-style-type: none">• właścicieli firm,• pracowników• wszystkich osób, które są zainteresowane zwiększeniem swoich umiejętności z zakresu zdobywania wiedzy na temat budowania marki osobistej <p>Szkolenie adresowane jest również do tych, którzy chcą zwiększyć zasięg i efektywność swoich działań marketingowych, zdobyć umiejętności tworzenia strategii, zarządzania profilami biznesowymi, oraz prowadzenia skutecznych kampanii reklamowych, a także zwiększenie sprzedaży swoich produktów i usług.</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	10-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
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

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w narzędzia i strategie niezbędne do skutecznego wykorzystania Instagrama w celu sprzedaży i budowania marki osobistej.

Celem szkolenie jest poznanie nowoczesnych i skutecznych metod sprzedawania, opartej na najnowszej wiedzy, która jest gwarancją wzrostu sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje markę osobistą w mediach społecznościowych	Omawia strategię niezbędną do skutecznego wykorzystania tej platformy w celu promocji i sprzedaży swoich produktów lub usług	Wywiad swobodny
Rozróżnia podstawowe zasady sprzedaży i marketingu	Omawia specyfikę sprzedaży internetowej	Wywiad swobodny
Obsługuje klientów	Rozróżnia potrzeby klienta	Wywiad swobodny
	Wykorzystuje techniki negocjacyjne	Wywiad swobodny
Charakteryzuje problemy klientów	Skutecznie domyka sprzedaż	Wywiad swobodny
	Identyfikuje oraz analizuje problemy znajdując odpowiednie rozwiązania w celu zadowolenia klienta	Wywiad swobodny
Obsługuje trudnych klientów	stosuje zasady komunikacji interpersonalnej	Wywiad swobodny
	rozróżnia typy klientów	Wywiad swobodny
Definiuje techniki negocjacyjne oraz charakteryzuje podstawowe style negocjowania	Charakteryzuje sposoby negocjacji oraz o procesy argumentowania.	Wywiad swobodny
Wykonuje test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.	Charakteryzuje etapy sprzedaży, obsługi klienta oraz budowanie marki osobistej	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

Budowanie marki osobistej z odpowiednim wykorzystaniem technik sprzedażowych - szkolenie składa się z części wykładowej oraz praktycznej.

Uczestnik wykonuje ćwiczenia przy wykorzystaniu własnego komputera - w przypadku braku własnego laptopa zostanie udostępniony sprzęt przez nas.

W szkoleniu mogą uczestniczyć osoby mające do czynienia na co dzień z pozyskiwaniem klienta indywidualnego lub biznesowego oraz prowadzące proces sprzedaży.

W trakcie szkolenia uczestnik pozna sprawdzone i skuteczne techniki sprzedażowe powiązane z prowadzeniem skutecznych negocjacji cenowych.

Ze względu na charakter szkolenia, w trakcie szkolenia realizowane będą ćwiczenia praktyczne, których wyniki będą na bieżąco prezentowane prowadzącemu. Realizacja ćwiczeń praktycznych, na bieżąco, jest równoznaczna z potwierdzeniem uczestnictwa w zajęciach.

Podsumowaniem szkolenia jest przeprowadzenie procesu walidacji/egzaminu składającego się z części teoretycznej oraz praktycznej podczas, której walidator będzie sprawdzać umiejętności Uczestników za pomocą wywiadu swobodnego oraz testu teoretycznego.

W ramach części teoretycznej uczestnicy będą musieli wypełnić testy jedno/wielokrotnego wyboru. Warunkiem zaliczenia części teoretycznej jest uzyskanie minimum 80% prawidłowych odpowiedzi.

Ramowy program usługi:

Dzień I

1. Wprowadzenie do social mediów
2. Strategia Twojej Marki Osobistej
3. Biogram , Zdjęcia , Opisy i Hashtagi
4. Budowanie Relacji
5. Reklama na mediach społecznościowych i zasięg ograniczony

Dzień II

1. Podstawowe informacje o technikach sprzedaży.
2. Techniki aktywnego słuchania
3. Etapy procesu sprzedaży
4. Techniki sprzedaży
5. Obiekcje i dylematy sprzedażowe
6. Symulacje sprzedażowe
7. Zamykanie sprzedaży i obsługa posprzedażowa

Czas trwania szkolenia: 18h dydaktycznych

Czas trwania 1h szkoleniowej: 45 minut.

Czas trwania walidacji: 45 minut

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi ani w jej koszt.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 1. Wprowadzenie do social mediów	Agnieszka Poniatowska	11-10-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 9 2. Strategia Twojej Marki Osobistej, 3. Biogram , Zdjęcia , Opisy i Hashtagi,	Agnieszka Poniatowska	11-10-2024	09:45	11:15	01:30
3 z 9 4. Budowanie Relacji, 5. Reklama na mediach społecznościowych i zasięg ograniczony	Agnieszka Poniatowska	11-10-2024	11:15	13:30	02:15
4 z 9 1. Podstawowe informacje o technikach sprzedaży.	Agnieszka Poniatowska	11-10-2024	14:00	15:30	01:30
5 z 9 2. Techniki aktywnego słuchania, 3. Etapy procesu sprzedaży	Agnieszka Poniatowska	14-10-2024	08:00	09:30	01:30
6 z 9 4. Techniki sprzedaży, 5. Obiekcje i dylematy sprzedażowe	Agnieszka Poniatowska	14-10-2024	09:45	11:15	01:30
7 z 9 6. Symulacje sprzedażowe,	Agnieszka Poniatowska	14-10-2024	11:15	13:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 9 7. Zamykanie sprzedaży i obsługa posprzedażowa	Agnieszka Poniatowska	14-10-2024	14:30	15:15	00:45
9 z 9 Walidacja	-	14-10-2024	15:15	16:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	283,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	283,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Poniatowska

Trenerka posiada wykształcenie wyższe, przygotowanie pedagogiczne, zawodowo pracuje jako trener od ponad 8 lat. Na każdą z poniżej wymienionych obszarów posiada odpowiednie referencje potwierdzające pozytywne współpracę.

ZAKRES SZKOLEŃ:

szkolenia sprzedażowe i marketingowe, budowanie relacji, zamykanie sprzedaży, negocjacje komunikacja NVC

szkolenia trenerskie dla liderów

budowanie autorytetu trenera

szkolenie z umiejętności i technik trenerskich

budowanie motywacji i zarządzanie zaangażowaniem pracowników

szkolenia interpersonalne i kursy umiejętności osobistych

szkolenia z zakresu rynku pracy

stres, zmęczenie i wypalenie zawodowe

pracownik administracyjno - biurowy

kurs komputerowy - obsługa komputera oraz pakietu Microsoft Office i Office 365, Lİbra, OpenOffice

warsztaty pro-ekologiczne, wprowadzania zasad zrównoważonego rozwoju, zasady zielonego biura
animator eventów, animator czasu wolnego
obsługa social mediów oraz podstawowych programów graficznych do tworzenia prezentacji i
videorelacji
zarządzanie czasem oraz organizacja własna
Treningi kompetencji społecznych
Doradztwo zawodowe
Konsultacje w zakresie budowania ścieżki kariery
Sztuczna inteligencja oraz użytkowanie jej w życiu codziennym oraz w programach MS Office

Trener w przeciągu ostatnich 3 lat zrealizował 220h z tematyki Karty Usługi w tym:
2024r - 72h
2023r - 48h
2022r. - 100h

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały tworzone w trakcie zajęć na podstawie ćwiczeń praktycznych i wykładów.

Materiały szkoleniowe: Skrypt w formie elektronicznej notes, teczka i długopis.

Warunki uczestnictwa

W szkoleniu mogą uczestniczyć osoby mające doświadczenia na codzień z pozyskiwaniem klienta indywidualnego lub biznesowego oraz prowadzące proces sprzedaży.

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

Informacje dodatkowe

Czas trwania szkolenia: 18h dydaktycznych =13,5 godziny zegarowej (w tym 1 godzina dydaktyczna walidacji)
Czas trwania 1h szkoleniowej: 45 minut.

Koszt szkolenia nie zawiera kosztów dojazdu, wyżywienia i noclegu.

W ciągu dnia szkoleniowego sa dwie przerwy - 15 -minutowa kawowa oraz 30 minutowa obiadowa.

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi ani w jej koszta.

Adres

ul. Dąbrowszczaków 18/7
10-511 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Szkolenie będzie realizowane w firmie WARMIA - LAB

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Beata Kurządkowska

E-mail beata.kurzadkowska@gmail.com

Telefon (+48) 664 265 725