



UNICO SP. Z O.O.



Zarządzanie i organizacja firmy w pracy zdalnej z zastosowaniem innowacyjnych narzędzi CRM. Zastosowanie i wdrożenie systemu CRM z wykorzystaniem platformy BITRIX24

Numer usługi 2024/08/19/160223/2269273

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 23.09.2024 do 28.09.2024

6 150,00 PLN brutto

6 150,00 PLN netto

153,75 PLN brutto/h

153,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest dedykowane dla kadry zarządzającej, menedżerów projektów, liderów zespołów, specjalistów ds. sprzedaży oraz pracowników odpowiedzialnych za zarządzanie relacjami z klientami, którzy na co dzień pracują w środowisku zdalnym lub w rozproszonych zespołach. Szkolenie skierowane jest także do osób które chcą zoptymalizować procesy zarządzania przedsiębiorstwem, zwiększyć efektywność pracy zespołu oraz poprawić komunikację wewnętrzną i zewnętrzną za pomocą zaawansowanych narzędzi CRM.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	22-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego wdrożenia oraz zarządzania systemem CRM w środowisku zdalnym. Szkolenie prowadzi do zrozumienia i praktycznego zastosowania funkcji platformy Bitrix24 w celu usprawnienia zarządzania zadaniami, automatyzacji procesów, efektywnej komunikacji wewnętrznej oraz skutecznej organizacji pracy w rozproszonym zespole, co pozwoli na rozwój firmy i optymalne zarządzanie bazą klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się funkcjami platformy Bitrix24 do zarządzania zadaniami i projektami w środowisku zdalnym.	Tworzy i zarządza zadaniami oraz projektami w systemie Bitrix24.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Automatyzuje procesy pracy z wykorzystaniem zadań.	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wywiad swobodny	
Monitoruje postępy projektów i wprowadza odpowiednie korekty.	Obserwacja w warunkach symulowanych	
	Wywiad swobodny	
Stosuje narzędzia CRM Bitrix24 do zarządzania relacjami z klientami i automatyzacji procesów sprzedaży.	Konfiguruje lejek sprzedaży i analizuje dane sprzedażowe.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	Wykorzystuje automatyzację w zarządzaniu ścieżkami sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	Komunikuje się z klientami za pomocą zintegrowanych narzędzi VOIP i mailingowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wdraża i zarządza strukturą firmy oraz komunikacją wewnętrzną w platformie Bitrix24.	Tworzy strukturę organizacyjną w systemie.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Zarządza zasobami ludzkimi oraz kontami pracowników.	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Organizuje i planuje pracę w zdalnym zespole z wykorzystaniem narzędzi Bitrix24.	Planowanie działań z wykorzystaniem kalendarzy i terminarzy.	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

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

Program

Szkolenie jest zaprojektowane z myślą o firmach, które pragną podnieść swoją efektywność operacyjną oraz jakość zarządzania poprzez wdrożenie zaawansowanych narzędzi CRM w ramach transformacji cyfrowej.

W obliczu dynamicznie zmieniającego się rynku i rosnących oczekiwań klientów, transformacja cyfrowa staje się kluczowym elementem strategii rozwoju przedsiębiorstw. Wdrożenie systemu CRM, takiego jak Bitrix24, jest nieodłącznym elementem tego procesu. System ten umożliwia nie tylko optymalizację zarządzania relacjami z klientami, ale również automatyzację procesów biznesowych, usprawnienie komunikacji wewnętrznej oraz zwiększenie produktywności zespołów pracujących w rozproszonych lokalizacjach.

Program szkolenia obejmuje cztery dni intensywnych zajęć, podczas których uczestnicy zdobędą praktyczne umiejętności związane z konfiguracją i obsługą systemu Bitrix24. Szkolenie prowadzi do samodzielnego wdrożenia systemu CRM, który wspiera digitalizację procesów biznesowych, zwiększa efektywność operacyjną i umożliwia lepsze zarządzanie bazą klientów, co jest kluczowe w dobie cyfryzacji i globalizacji rynku.

Uczestnicy dowiedzą się, jak skutecznie integrować funkcje Bitrix24 z codziennymi operacjami firmy, co pozwoli na pełne wykorzystanie potencjału transformacji cyfrowej w ich organizacjach.

Dzień 1 (08:00 - 10:00)

Omówienie założeń szkolenia i pretest

Dzień 2 (10:00 - 16:00)

Nauka podstawowej konfiguracji systemu

- Struktura firmy
- Komunikacja wewnętrzna
- Przerwa lunchowa (12:00 – 12:30)
- Tworzenie kont pracownika
- Zarządzanie zasobami ludzkimi w systemie
- Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 3 (09:00 - 16:00)

Nauka zarządzania zadaniami i projektami

- Jak tworzyć zadania
- Automatyzacja pracy z wykorzystaniem zadań
- Przerwa lunchowa (12:00 – 12:30)
- Zarządzaniem projektami w systemie
- Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 4 (09:00 - 17:00)

Nauka zarządzania procesem sprzedaży

- Lejek sprzedaży
- Analityka sprzedaży
- Przerwa lunchowa (12:00 – 12:30)
- Automatyzacja procesu sprzedaży
- Komunikacja z klientem
- Zarządzanie sprzedażą
- Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 5 (08:00 - 13:00)

Wykorzystanie platformy do codziennej pracy

- Realizowanie zadań
- Planowanie
- Przerwa lunchowa (11:00 – 11:30)
- Terminarz
- Mailing
- Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

Dzień 6 (13:00 - 15:00)

Podsumowanie szkolenia i sesja Q&A

Walidacja efektów uczenia się (14:30 - 15:00)

-
- Szkolenie prowadzone w sposób indywidualny lub w grupach do 6 osób
 - Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
 - Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
 - Usługa realizowana jest w 40 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).

- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: raporty z logowania z aplikacji Zoom.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 27

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 27 Dzień 1. Omówienie założeń szkolenia i pretest Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	23-09-2024	08:00	10:00	02:00
2 z 27 Dzień 2. Struktura firmy Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	24-09-2024	10:00	10:45	00:45
3 z 27 Dzień 2. Komunikacja wewnętrzna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	24-09-2024	10:45	12:00	01:15
4 z 27 Dzień 2. Przerwa lunchowa	Jarosław Kałasz	24-09-2024	12:00	12:30	00:30
5 z 27 Dzień 2. Tworzenie kont pracownika Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	24-09-2024	12:30	14:30	02:00
6 z 27 Dzień 2. Zarządzanie zasobami ludzkimi w systemie Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	24-09-2024	14:30	15:45	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 27 Dzień 2. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	24-09-2024	15:45	16:00	00:15
8 z 27 Dzień 3. Jak tworzyć zadania Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	25-09-2024	09:00	11:00	02:00
9 z 27 Dzień 3. Automatyzacja pracy z wykorzystaniem zadań Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	25-09-2024	11:00	12:00	01:00
10 z 27 Dzień 3. Przerwa lunchowa	Jarosław Kałasz	25-09-2024	12:00	12:30	00:30
11 z 27 Dzień 3. Zarządzaniem projektami w systemie Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	25-09-2024	12:30	15:45	03:15
12 z 27 Dzień 3. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	25-09-2024	15:45	16:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 27 Dzień 4. Lejek sprzedaży Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	26-09-2024	09:00	11:00	02:00
14 z 27 Dzień 4. Analityka sprzedaży Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	26-09-2024	11:00	12:00	01:00
15 z 27 Dzień 4. Przerwa lunchowa	Jarosław Kałasz	26-09-2024	12:00	12:30	00:30
16 z 27 Dzień 4. Automatyzacja procesu sprzedaży Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	26-09-2024	12:30	15:45	03:15
17 z 27 Dzień 4. Komunikacja z klientem Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	26-09-2024	15:45	16:00	00:15
18 z 27 Dzień 4. Zarządzanie sprzedażą Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	26-09-2024	16:00	16:45	00:45
19 z 27 Dzień 4. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	26-09-2024	16:45	17:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 27 Dzień 5. Realizowanie zadań Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	27-09-2024	08:00	10:00	02:00
21 z 27 Dzień 5. Planowanie Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	27-09-2024	10:00	11:00	01:00
22 z 27 Dzień 5. Przerwa lunchowa	Jarosław Kałasz	27-09-2024	11:00	11:30	00:30
23 z 27 Dzień 5. Terminarz Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	27-09-2024	11:30	12:00	00:30
24 z 27 Dzień 5. Mailing Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	27-09-2024	12:00	12:45	00:45
25 z 27 Dzień 5. Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	27-09-2024	12:45	13:00	00:15
26 z 27 Dzień 6. Podsumowanie szkolenia i sesja Q&A Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	28-09-2024	13:00	14:30	01:30
27 z 27 Walidacja efektów uczenia się (14:30 - 15:00)	-	28-09-2024	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 150,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 150,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	153,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	153,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jarosław Kałasz

Jarek Kałasz jako trener współpracujący z Unico Sp. z o.o. na przestrzeni ostatnich 5 lat działa w obszarze zaawansowanych technologii IT oraz zajmuje się kompleksowym wdrażaniem Bitrix24 - systemu do zarządzania firmą i sprzedażą.

Jest przedsiębiorcą i założycielem firmy ITrix, która specjalizuje się w wdrażaniu systemu Bitrix24. Jako szkoleniowiec odpowiada na potrzeby klientów, oferując usługi z zakresu cyfrowej transformacji firm, pomagając oszczędzać czas i zwiększać zyski przedsiębiorstw. W ramach swojej działalności, Jarek Kałasz i jego zespół skupiają się na rozwiązywaniu konkretnych problemów biznesowych, dostosowując rozwiązania do aktualnych potrzeb klientów. Od 2022 roku zajmuje się wdrożeniem odpowiedniej struktury lejków sprzedażowych, uporządkowaniem danych, automatyzacją procesów oraz wprowadzeniem analityki i raportowania, co znacznie zwiększa efektywność pracy, niemal w każdej branży.

Jarek Kałasz prowadzi także działania edukacyjne, dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem poprzez różne formaty, takie jak projekty wideo na YouTube. Jest to część jego zaangażowania w szerzenie wiedzy na temat cyfrowej transformacji i wdrażania nowoczesnych systemów zarządzania w firmach.

Dodatkowo, jako przedsiębiorca, Jarek Kałasz ma doświadczenie w prowadzeniu firmy oraz rozumie wyzwania związane z zarządzaniem i rozwijaniem biznesu, co przekłada się na praktyczne podejście do problemów klientów i oferowanie skutecznych rozwiązań szkoleniowych dla firm.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

Możliwość dostosowania terminu

Monika Lisser, tel. (+48) 607 711 681.

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji.

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale szkoleniowe są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico Sp. z o.o. jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

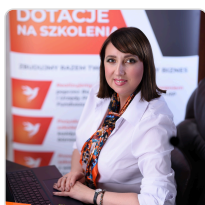
Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

Kontakt



Monika Lisser

E-mail m.lisser@unico-szkolenia.pl

Telefon (+48) 607 711 681