



BPWS sp. z o.o.



## Kierunek - Rozwój - Skuteczna sprzedaż z wykorzystaniem LinkedIn - warsztat

Numer usługi 2024/08/20/46930/2271159

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 07.11.2024 do 21.11.2024

1 400,00 PLN brutto

1 400,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Warsztat jest dedykowany osobom odpowiedzialnym za sprzedaż.</p> <p>Program cieszy się największym zainteresowaniem wśród:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>pracowników Działu Obsługi Klienta - Konsultantów, Opiekunów,</li><li>pracowników Działu Sprzedaży - Specjalistów, Inżynierów ds. Sprzedaży,</li><li>pracowników Działu Handlowego - Przedstawicieli handlowych, Doradców handlowych,</li><li>właścicieli oraz członków kadry menadżerskiej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.</li></ul>
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	06-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
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

Usługa szkoleniowa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia profilu indywidualnego i instytucjonalnego na LinkedIn, nawiązywania relacji biznesowych za pośrednictwem LinkedIn, docierania do potencjalnych Klientów.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyznacza cel obecności na LinkedIn.	Uczestnik: charakteryzuje powody i korzyści obecności na LinkedIn, wskazuje, co chce osiągnąć dzięki obecności na LinkedIn projektuje, jak ma wyglądać sytuacja marki (osobistej / firmowej) po osiągnięciu celu, uzasadnia czynniki, które wpływają na realność celu, wyznacza termin osiągnięcia celu.	Wywiad swobodny
Uczestnik administruje profilem prywatnym i stroną firmową na LinkedIn.	Uczestnik: tworzy profil prywatny i stronę firmową na LinkedIn, edytuje publiczny i niestandardowy adres URL, uzupełnia sekcje danymi, prawidłowo interpretując znaczenie poszczególnych pól, projektuje nagłówek, podsumowanie, dobiera zdjęcia i grafiki.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozwija sieć kontaktów na LinkedIn.	Uczestnik: wyszukuje profile, stosuje operatory logiczne, przeszukuje LinkedIn w Google, stosuje zasady nawiązywania relacji, tworzy spersonalizowane zaproszenia do kontaktu, pozwalające budować relacje, rozdziela wiadomości prywatne od wiadomości z ofertą oraz follow-upów i próśb o rekomendację.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik definiuje grupę docelową komunikatów sprzedażowych.	Uczestnik: określa negatywne i pozytywne motywacje zakupowe Klientów, do których zamierza dotrzeć, dzieli Klientów na segmenty, korzysta z wyszukiwania zaawansowanego na LinkedIn, obserwuje profile prywatne i strony firmowe konkurencyjne, branżowe.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik obsługuje Sales Navigator.	<p>Uczestnik: definiuje cel korzystania z Sales Navigator, charakteryzuje funkcjonalności narzędzia, wyszukuje Użytkowników stosując zaawansowane filtry, sortuje wyniki, śledzi wybranych (obserwowanych) Użytkowników, interpretuje sugerowane kontakty z największym potencjałem, dodaje notatki o zapisanych osobach / firmach.</p>	Obserwacja w warunkach symulowanych
<p>Uczestnik planuje działania wizerunkowe i sprzedażowe.</p> <p>Uczestnik publikuje treści, przestrzegając zasad i dobrych praktyk.</p>	<p>Uczestnik: uwzględnia proporcje pomiędzy publikacjami zawierającymi treści cudze, treści własne, treści osobiste, tworzy bazę pomysłów na publikacje, układa je w logiczne ciągi, wyznacza optymalne terminy publikacji, obsługuje funkcjonalność "Planowanie publikacji" na LinkedIn.</p> <p>Uczestnik: charakteryzuje najlepsze okresy dodawania publikacji, przygotowuje treści, obejmujące chwytliwe nagłówki, pisze prostym językiem, używa krótkich akapitów, krótkich zdań, pomija niepotrzebne słowa, dobiera właściwe grafiki do treści.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
Uczestnik weryfikuje efektywność działań.	<p>Uczestnik: rozdzieli filary efektywności działań, będące podstawą Social Selling Indexu, analizuje wyniki Social Selling Indexu, porównuje swoje wyniki ze średnimi wynikami w branży oraz w sieci.</p>	Obserwacja w warunkach symulowanych

## 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

- wyznaczanie celu obecności na LinkedIn,
  - **zasady nawiązywania relacji**,
  - wyszukiwanie grupy docelowej komunikatów sprzedażowych - metody wyszukiwania profili, stosowanie operatorów logicznych, przeszukiwanie LinkedIn w Google,
  - wysyłanie i odbieranie zaproszeń,
  - **plan działań wizerunkowych i sprzedażowych**,
  - tematy publikacji i zasady publikowania treści (częstotliwość, polecenia, komentarze, udostępnienia),
  - Sales Navigator - stosowanie filtrów, notatek, sprawdzanie profili, weryfikacja aktywności,
  - **prorowadzenie kampanii sprzedażowych**,
  - walidacja: wywiad swobodny, obserwacja w warunkach symulowanych, analiza dowodów i deklaracji.
- 

Warunki organizacyjne usługi szkoleniowej:

- minimalna liczba Uczestników: 2 osoby,
  - maksymalna liczba Uczestników: 6 osób,
  - ćwiczenia realizowane w podgrupach 2-osobowych,
  - forma zdalna w czasie rzeczywistym,
  - sprzęt (komputer / laptop / smartfon) własny Uczestników.
- 

Usługa szkoleniowa jest realizowana w trybie godzin zegarowych.

W trakcie każdego dnia szkoleniowego zaplanowano przerwę trwającą 15 minut.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>1 z 10</b> Cel obecności na LinkedIn. Administrowanie profilem prywatnym i stroną firmową na LinkedIn. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu.</p>	Monika Gawanowska	07-11-2024	08:00	09:30	01:30
<p><b>2 z 10</b> Walidacja: wywiad swobodny, obserwacja w warunkach symulowanych.</p>	-	07-11-2024	09:30	10:00	00:30
<p><b>3 z 10</b> Przerwa</p>	Monika Gawanowska	07-11-2024	10:00	10:15	00:15
<p><b>4 z 10</b> Rozwój sieć kontaktów na linkedIn. Grupa docelowa komunikatów sprzedażowych. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia - Jamboard</p>	Monika Gawanowska	07-11-2024	10:15	11:30	01:15
<p><b>5 z 10</b> Walidacja: obserwacja w warunkach symulowanych, wywiad swobodny.</p>	-	07-11-2024	11:30	12:00	00:30
<p><b>6 z 10</b> Sales Navigator, plan działań wizerunkowych i sprzedażowych. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia - Jamboard.</p>	Monika Gawanowska	21-11-2024	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 10</b> Walidacja: obserwacja w warunkach symulowanych.	-	21-11-2024	09:30	10:00	00:30
<b>8 z 10</b> Przerwa	Monika Gawanowska	21-11-2024	10:00	10:15	00:15
<b>9 z 10</b> Publikacja treści. Efekty działań. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia - Jamboard.	Monika Gawanowska	21-11-2024	10:15	11:30	01:15
<b>10 z 10</b> Walidacja: Walidacja: analiza dowodów i deklaracji, obserwacja w warunkach symulowanych.	-	21-11-2024	11:30	12:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**



## Monika Gawanowska

Strateg, coach, autorka książki "Marka osobista bez tajemnic". Specjalizuje się w personal branding i LinkedIn.

Od początku 2018 r. przeszkoliła ponad 3000 osób. Jest autorką wielu publikacji, m.in. w magazynie „Marketing w Praktyce”, "Social media manager", Dzienniku Gazecie Prawnej oraz ekspertką inicjatywy Her Impact, w której wiedzą o LinkedIn wspiera Liderki w stawianiu kolejnych kroków w karierze. Współpracuje z przedsiębiorcami, prowadzącymi małe firmy, jak i z organizacjami, zatrudniającymi po kilkaset osób w branżach: finansowej, ubezpieczeniowej, inwestycyjnej, PR, motoryzacyjnej, IT, budowlanej i FMCG. Sprzedawca z 12 - letnim doświadczeniem. Jest oficjalną gospodynią spotkań LinkedIn Local Białystok, które prowadzi i organizuje. Otrzymała nagrody i wyróżnienia: III miejsce w konkursie na najwyższy wolumen sprzedanych kredytów konsumpcyjnych w regionie Wielkopolsko – Kujawskim, I miejsce w regionie Wschodnim oraz V miejsce w Polsce w konkursie na najwyższy dochód z inwestycji w banku Raiffeisen, III miejsce w Plebiscycie Podlaskianka 2017, wyróżnienie w plebiscycie Lider biznesu województwa podlaskiego 2019. W okresie 24 miesięcy wstecz od dnia rozpoczęcia usługi szkoleniowej, przeprowadziła ponad 120 godzin usług szkoleniowych o podobnym zakresie.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej.

### Informacje dodatkowe

- ▶ **wspieramy** na każdym etapie pozyskiwania dofinansowania w ramach projektów oraz ich rozliczania;
- ▶ przygotowujemy dokumenty aplikacyjne, zajmujemy się wszelkimi formalnościami i **kontaktem z Operatorem**;
- ▶ realizujemy warsztaty w **małych grupach**, dzięki czemu Trenerzy mogą poświęcić każdemu Uczestnikowi tyle czasu, ile potrzebuje, pracować z Uczestnikiem na przykładach z jego doświadczenia zawodowego;
- ▶ dbamy o to, aby warsztat był nie tylko szansą do ćwiczenia umiejętności, ale również okazją do **integracji** pracowników.

---

Organizujemy warsztaty w **formule zamkniętej dla konkretnego przedsiębiorstwa**, dostosowując zakres tematyczny do realiów branży.

Współpracujemy z Fundacją Instytut Bezpieczeństwa Informacji, chronimy dane osobowe.

---

Cieszymy się wysokimi opiniami Klientów!

Nasz profil w Google → [https://g.page/r/CXxV\\_ZsoNwg6EAE](https://g.page/r/CXxV_ZsoNwg6EAE)

---

Zapraszamy do kontaktu!

<http://www.bpws.pl/>

# Warunki techniczne

Usługa szkoleniowa prowadzona w formie zdalnej - kontakt w ramach telekonferencji z użyciem komunikatora Google Meet. Minimalne wymagania techniczne:

- dostęp do sieci Internet (łącze sieciowe) o minimalnej szybkości pobierania / przesyłania: 128 kb/s;
  - sprzęt (komputer / laptop / smartfon): iOS 11 Windows: Windows 10 kompilacja 14393 Android: System operacyjny Android 5,0 Funkcje sieci Web. przeglądarki Safari, Internet Explorer 11, Chrome, Edge lub Firefox komputerów Mac: MacOS 10,13.
- 

Przebieg usługi szkoleniowej nie będzie nagrywany zgodnie z wytycznymi Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości z dnia 31.07.2020 r.

Zgodnie z wytycznymi Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości dotyczącymi realizacji usług rozwojowych w formie zdalnej istnieje możliwość zapisu w późniejszym terminie: *"Uczestnik dokonuje zapisu na usługę co najmniej 4 dni przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia. Dopuszcza się możliwość zapisu na usługę z użyciem numeru ID wsparcia w terminie krótszym niż 4 dni przed rozpoczęciem usługi, jednakże zapis na usługę musi być poprzedzony uzyskaniem zgody od Operatora."*

## Kontakt



**Beata Walczyna-Szydełko**

**E-mail** [kontakt@bpws.pl](mailto:kontakt@bpws.pl)

**Telefon** (+48) 796 861 561