



WBS WOMEN  
BUSINESS  
SOLUTIONS Anita  
Cyglicka



## Szkolenie: Profesjonalna sprzedaż i negocjacje

Numer usługi 2024/09/02/154081/2290044

📍 Radomno / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 06.11.2024 do 06.11.2024

1 400,00 PLN brutto

1 400,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie Profesjonalna sprzedaż i negocjacje jest przeznaczone dla właścicieli firm, osób zarządzających firmą, kadry kierowniczej, pracowników działów handlowych.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	05-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa Szkolenie „Profesjonalna sprzedaż i negocjacje” przygotowuje do sprawnej sprzedaży i negocjacji. Uczestnik po zakończeniu szkolenia potrafi podjąć skuteczne działania sprzedażowe i negocjacyjne.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
- posługuje się wiedzą w zakresie sprzedaży bezpośredniej, online i telefonicznej	- charakteryzuje szeroko rozumianą definicję sprzedaży - charakteryzuje zasady sprzedaży bezpośredniej, online i telefonicznej - rozróżnia techniki sprzedaży - stosuje zasady komunikacji interpersonalnej	Test teoretyczny
- wykorzystuje poznane techniki sprzedaży i negocjacji w kontakcie z klientem - stosuje zasady komunikacji interpersonalnej oraz posiada umiejętność samokształcenia	- wdraża poznane techniki sprzedaży - wprowadza działania negocjacyjne - rozwija umiejętność samokształcenia	Test teoretyczny
- współpracuje z zespołem pracowniczym i przełożonymi	- charakteryzuje zasady współpracy w zespole - podejmuje działania wspierające wzrost jakości usług oferowanych przez firm - w	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający ukończenie usługi rozwojowej 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?**

Dokument będzie zawierał opis, 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?**

Dokument potwierdza zastosowanie zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

Ramowy program usługi Program realizowany jest w 8 godzinach dydaktycznych (teoretycznych oraz warsztatowych), w tym:

1. Dbanie o klienta w kontekście biznesowym - 2 godz. dydaktyczne
2. Techniki sprzedaży bezpośredniej - 2 godz. dydaktyczne
3. Sprzedaż online jako nowy trend - 2 godz. dydaktyczne
4. Negocjacje biznesowe - 2 godz. dydaktyczne

Godzina dydaktyczna wynosi 45 min. Zajęcia będą odbywać się w formie zonalnej w czasie rzeczywistym - przy użyciu sprzętu komputerowego i multimedialnego. Uczestnicy otrzymają niezbędne materiały do efektywnej nauki.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>1 z 6</b> Dbanie o klienta w kontekście biznesowym	Anita Cyglicka	06-11-2024	09:00	10:30	01:30	Tak
<b>2 z 6</b> Techniki sprzedaży bezpośredniej	Anita Cyglicka	06-11-2024	10:45	12:00	01:15	Tak
<b>3 z 6</b> Techniki sprzedaży bezpośredniej	Anita Cyglicka	06-11-2024	12:15	12:30	00:15	Tak
<b>4 z 6</b> Sprzedaż online jako nowy trend	Anita Cyglicka	06-11-2024	12:30	14:00	01:30	Tak
<b>5 z 6</b> Negocjacje biznesowe	Anita Cyglicka	06-11-2024	14:00	15:15	01:15	Tak
<b>6 z 6</b> Walidacja	-	06-11-2024	15:15	15:30	00:15	Nie

## 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

### Anita Cyglicka

Anita Cyglicka - ukończyła MBA na Uniwersytecie Warmińsko- Mazurskim w Olsztynie o kierunku „Zarządzanie organizacją”, jest trenerem i szkoleniowcem z 15-letnim doświadczeniem we współpracy z zespołami wielokulturowymi i wielopokoleniowymi w międzynarodowych korporacjach. Posiada doświadczenie w prowadzeniu rekrutacji, szkoleń dla pracowników wszystkich szczebli, w firmach o profilu produkcyjnym i sprzedażowym. Zajmuje się budową komunikacji zespołów wielonarodowych, funkcjonujących w rozproszonej strukturze organizacyjnej. Pisze dotacje unijne i współpracuje z menadżerami wszystkich szczebli, umacniając w przekonaniu o wartości wdrażania procesów umożliwiających wzrost efektywności organizacji dzięki zaangażowaniu pracowników. Jako certyfikowany coach P&M w pracy stosuje podejście oparte na współpracy i wsparciu rozwoju innych. Prowadzi szkolenia z umiejętności miękkich i HR, dla top i mid menadżerów, specjalistów, w tym kursy specjalistyczne z zakresu obsługi klienta, sprzedaży, HR, jak i kursy przygotowujące trenerów i coachów do prowadzenia szkoleń i sesji coachingowych. Mówi o sobie: Obserwując różnice kulturowe różnych nacji, prowadząc powyżej kilkadziesiąt rozmów rozwojowych rocznie, spotkań z pracownikami wielu szczebli, spotykając się z osobami z bardzo zróżnicowanych środowisk i kultur, zarządzając firmą na poziomie kompetencji zarządzając firmą na poziomie kompetencji, motywacji, obserwowałam i cały czas obserwuję, jak ważna jest komunikacja do osiągnięcia celu.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
2. Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną tj. 45 min., w trakcie jednego dnia szkoleniowego zajęć przewidziano dwie 15-minutowe przerwy.
3. Po zakończonym szkoleniu uczestnik otrzymuje zaświadczenie o zakończeniu szkolenia.
4. Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) 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%.

# Warunki techniczne

Szkolenie realizowane stacjonarnie oraz za pomocą platformy evenea (walidacja). Wymagania techniczne sprzętu: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps. Link dostępowy przesyłany uczestnikom na minimum dwa dni przed rozpoczęciem szkolenia. Ważność linku obejmuje czas usługi.

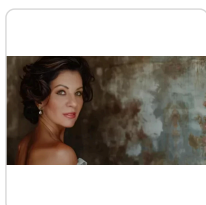
## Adres

Radomno 52A

13-304 Radomno

woj. warmińsko-mazurskie

## Kontakt



**ANITA CYGLICKA**

**E-mail** [info@wbs.net.pl](mailto:info@wbs.net.pl)

**Telefon** (+48) 661 919 361