



## System wsparcia sprzedaży.

Numer usługi 2024/09/09/56170/2298554

10 000,00 PLN brutto

8 130,08 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

254,07 PLN netto/h

Agencja Innowacji  
Spółka z  
ograniczoną  
odpowiedzialnością



📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 12.11.2024 do 15.11.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Menedżerowie sprzedaży,</li><li>• Przedstawiciele handlowi, handlowcy, doradcy klienta, specjaliści ds. sprzedaży działów sprzedaży</li><li>• Osoby kontaktujące się z klientem bezpośrednio lub/i przez telefon,</li><li>• Konsultacji ds. sprzedaży</li><li>• Zainteresowane osoby powiązane z handlem i sprzedażą.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	04-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	32
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

1. Doskonalenie umiejętności praktycznego zastosowania technik sprzedaży
2. Zapoznanie i praktyczne przetrenowanie sprawdzonych technik sprzedaży

3. Rozwijanie kompetencji sprzedażowych
5. Nabycie umiejętności przekonywania i argumentowania podczas prezentacji produktów Klientowi
6. Poznanie swoich mocnych stron i ich wykorzystanie w procesie sprzedaży
7. Budowanie długofalowych relacji z Klientem
8. Skuteczne budowanie koszyka klienta.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Nabycie nowych umiejętności odnośnie sprzedaży.	Zweryfikowane zostanie podczas testu na zakończenie szkolenia.	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.

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Nie.

**Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Nie

# Program

- System Wsparcia Sprzedaży - są to specjalnie przygotowane strony internetowe pokazujące Wasze usługi. Zbierają dane o klientach zainteresowanych współpracę z Państwa firmą.

- Massmailing - zapytania kierowane do ściśle wybranych firm/instytucji mogących być w kręgu Waszych klientów.

- CRM - system do którego będą zbierane dane o firmach chcących nawiązać z Wami współpracę.

- Doradztwo w zakresie pozyskiwania dotacji z UE. Informacje na temat dotacji mogą pozwolić na udział w konkursach dotacyjnych organizowanych dla firm.

- Buzz marketing - zasady i ćwiczenia.

# 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	10 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 130,08 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	254,07 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają w formie wydrukowanych pomocy dydaktycznych.

## Adres

ul. Towarowa 20B  
10-417 Olsztyn  
woj. warmińsko-mazurskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Paulina Pawlak**

**E-mail** [dyrektor@agencjainnowacji.com.pl](mailto:dyrektor@agencjainnowacji.com.pl)

**Telefon** (+48) 511 001 923