



Wystąpienia publiczne w procesie sprzedaży

Numer usługi 2024/09/10/16236/2302344

4 360,00 PLN brutto

4 360,00 PLN netto

218,00 PLN brutto/h

218,00 PLN netto/h

BIURO
RACHUNKOWE
BIUREX SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Kielce / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 20 h
📅 25.11.2024 do 26.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa: "Wystąpienia publiczne w procesie sprzedaży" skierowana jest do osób, które sprzedają w systemie jeden do wielu: sprzedaż produktów lub usług podczas wystąpień publicznych ze sceny, webinary, transmisje online
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	18
Data zakończenia rekrutacji	24-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
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: "Wystąpienia publiczne w procesie sprzedaży" przygotowuje uczestników do zwiększenia skuteczności prezentacji sprzedażowych podczas wystąpienia publicznego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje wizerunek	Omawia specyfikę budowania wizerunku. Umiejętnie posługuje się mową ciała.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą z zakresu podstaw teoretycznych sprzedaży podczas wystąpień publicznych	Tworzy odpowiedzi na trudne pytania. Identyfikuje i definiuje podstawowe źródła komunikacji. Stosuje skuteczną komunikację.	Test teoretyczny
Wykorzystuje umiejętności sprzedażowe podczas wystąpień publicznych	Weryfikacja przez prowadzącego na podstawie nagrania i dyskusja z uczestnikami i ocena postępów przed i po	Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument zawiera opis efektów uczenia się, których osiągnięcie zostało potwierdzone w wyniku przeprowadzonej walidacji, a opis uzyskanych kompetencji zawarty jest w załączniku do zaświadczenia.

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

Dokument zawiera informację, że przeprowadzona walidacja została dokonana 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 zawiera informację, że została zachowana rozdzielność funkcji pomiędzy procesami kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Wprowadzenie do tematu-teoria:

Warstwa werbalna i niewerbalna wystąpienia, m.in. aura emocjonalna, gestykulacja, detale w wyglądzie, dykcja, język, konstrukcja wystąpienia

Scena/kulisy- jak wyznaczać granice, rola rekwizytu

Podstawowe źródła komunikacji:

Mowa ciała (mimika, gesty, terytorium)

Parajęzyk (ton głosu, barwa, tempo mówienia), słowa

Sztuka wywoływania pierwszego wrażenia:

Wygląd zewnętrzny

Podstawy teoretyczne sprzedaży podczas występów publicznych

Prezentacja

Postawa

Głos

Powitanie

Uśmiech

Kontakt wzrokowy

Techniki walki z treścią:

Podstawowe techniki odpowiadania na pytania informacyjne i krytyczne, tzw. "trudni ludzie" czyli osoby utrudniające przebieg prezentacji i reakcja na ich zachowanie, pułapki w argumentacji i "tricki pod publikę", co trzeba wiedzieć o uczestnikach prezentacji?

Sprzedaż podczas wystąpienia publicznego

Prezentacja idei w interesujący sposób

Jak komunikować się i zachęcić osobę do skorzystania z naszej oferty podczas prezentacji

DZIEŃ II

Autoprezentacja medialna: specyfikacja budowania wizerunku oraz jak widzą nas inni.

Trochę teorii - wykład

Komunikacja niewerbalna w praktyce:

Co naprawdę dociera do widza?

Dobre praktyki i najczęściej popełniane błędy

Ćwiczenia metod na dobry początek spotkania z widownią:

Cytat

Interakcja

Opowiadanie historii

Zastosowanie rekwizytów

Udzielenie wywiadu - ćwiczenia przerzucania mostów

Jak odpowiadać na trudne pytania- elementy sytuacji kryzysowej

Jak dobrze odpowiadać na trudne pytania:

Kultura i etykieta rozmowy

Jak opanować stres

Jak reagować na przeszkadzanie i prowokację

Warsztaty kamerowe:

Setka

Prezentacja sprzedażowa

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 1. Wprowadzenie do tematu-teoria, Warstwa werbalna i niewerbalna wystąpienia, Scena/kulisy- jak wyznaczyć granice, Podstawowe źródła komunikacji, Mowa ciała (mimika, gesty, terytorium).	-	25-11-2024	09:00	11:15	02:15
2 z 15 Przerwa	Maciej Orłoś	25-11-2024	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 2. Parajęzyk (ton głosu, barwa, tempo mówienia), słowa, sztuka wywoływania pierwszego wrażenia, wygląd zewnętrzny, podstawy teoretyczne sprzedaży podczas wystąpień publicznych, prezentacja.	Maciej Orłoś	25-11-2024	11:30	13:00	01:30
4 z 15 Przerwa	Maciej Orłoś	25-11-2024	13:00	13:10	00:10
5 z 15 Postawa, głos, powitanie, uśmiech, kontakt wzrokowy, techniki walki z tremą.	Maciej Orłoś	25-11-2024	13:10	14:40	01:30
6 z 15 Przerwa	Maciej Orłoś	25-11-2024	14:40	14:50	00:10
7 z 15 4. Sprzedaż podczas wystąpienia publicznego, prezentacja idei w interesujący sposób, jak komunikować się i zachęcić osobę do skorzystania z naszej oferty podczas prezentacji.	Maciej Orłoś	25-11-2024	14:50	17:05	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>8 z 15 Autoprezentacja medialna specyfikacja budowania wizerunku, komunikacja niewerbalna w praktyce, co naprawdę dociera do widza, dobre praktyki i najczęściej popełniane błędy.</p>	Maciej Orłoś	26-11-2024	09:00	11:15	02:15
<p>9 z 15 Przerwa</p>	Maciej Orłoś	26-11-2024	11:15	11:30	00:15
<p>10 z 15 Ćwiczenia metod na dobry początek spotkania z widownią, cytaty, interakcja, opowiadanie historii, zastosowanie rekwizytów.</p>	Maciej Orłoś	26-11-2024	11:30	13:00	01:30
<p>11 z 15 Przerwa</p>	Maciej Orłoś	26-11-2024	13:00	13:10	00:10
<p>12 z 15 Udzielenie wywiadu, jak odpowiadać na trudne pytania- elementy sytuacji kryzysowej, Jak dobrze odpowiadać na trudne pytania, Kultura i etykieta rozmowy, Jak opanować stres.</p>	Maciej Orłoś	26-11-2024	13:10	14:40	01:30
<p>13 z 15 Przerwa</p>	Maciej Orłoś	26-11-2024	14:40	14:50	00:10
<p>14 z 15 Jak reagować na przeszkadzanie i prowokację, warsztaty kamerowe, setka, prezentacja sprzedażowa</p>	Maciej Orłoś	26-11-2024	14:50	17:05	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 15 Walidacja	-	26-11-2024	17:05	17:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 360,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 360,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Orłoś

Dziennikarz nowych mediów, influencer, laureat 4 Wiktorów i 2 Telekamer, przez ponad 25 lat prowadzący Teleexpress i inne programy dla TVP, od niedawna gospodarz programów w telewizji WP, obecnie twórca internetowy prowadzący autorski program na kanał YouTube.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje skrypt oraz nagrany materiał podczas ćwiczeń i zaświadczenie z odbytego szkolenia.

Operator wideo przygotuje zestaw plików i wyśle do uczestnika poprzez dysk google.

Szkolenie odbywa się w profesjonalnym studio wyposażonym w sprzęt do nagrań audio-wideo.

W ramach warsztatu, oprócz prowadzącego zapewniamy obsługę dodatkowej osoby - operatora nagrań.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który

dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Ponadto niezbędnym warunkiem do nabycia kompetencji jest pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie, wypełnienie testu wiedzy lub odbycie rozmowy kwalifikacyjnej przed i po szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 20 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie zaplanowane jest jako dwudniowe, każdego dnia 4 moduły po 2 lub 3 godziny lekcyjne. Planujemy 15 minutowe przerwy pomiędzy modułami.

Usługa 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%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz uczestnictwo w 80% zajęć.

Adres

ul. 1 Maja 191
25-646 Kielce
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Jolanta Cadera

E-mail jolanta.cadera@biurex.pl

Telefon (+48) 607 033 240