



CENTRUM
KREDYTOWE
Sandra Piórkowska



„Biznesowo - produktowe możliwości zwiększenia efektywności sprzedaży” - szkolenie podstawowe

Numer usługi 2024/09/24/139577/2326086

📍 Lidzbark Warmiński / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 10.10.2024 do 12.10.2024

5 010,00 PLN brutto

5 010,00 PLN netto

178,93 PLN brutto/h

178,93 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">Szkolenie skierowane jest do osób indywidualnych, którzy w najbliższym czasie zamierzają podjąć pracę w instytucjach bankowych, placówkach pośrednictwa kredytowego, firmach ubezpieczeniowych, jak również osób które zamierzają podjąć zatrudnienie w marketach sprzedaży w których jest realizowana sprzedaż ratalna.Szkolenie również przeznaczone jest dla osób indywidualnych, które chcą zaznajomić się z technikami sprzedaży jak również sprzedaży związanej. <p>Uczestnicy na etapie rejestracji na usługę nie muszą posiadać kompetencji i umiejętności w tym zakresie</p>
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	09-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	28
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do nabycia wiedzy i umiejętności potrzebnych do skutecznej i profesjonalnej sprzedaży produktów bankowych i ubezpieczeniowych.

Usługa przygotowuje uczestników do pracy w placówkach pośrednictwa kredytowego, bankach, firmach ubezpieczeniowych, marketach sprzedaży w których realizowana jest sprzedaż ratalna.

Uczestnik po ukończeniu usługi będzie przygotowany samodzielnej sprzedaży kredytów ze szczególnym uwzględnieniem procesów kredytowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawy sprzedaży	Charakteryzuje sprzedawcę	Test teoretyczny
	Omawia rolę sprzedawcy	Test teoretyczny
	Wymienia podstawowe umiejętności sprzedażowe i określa kiedy powinny zostać wykorzystane	Test teoretyczny
	Zyskanie orientacji w procedurach związanych z ubieganiem się o kredyt i kompletowanie wymaganych dokumentów	Test teoretyczny
	Doskonalenie umiejętności doradztwa kredytowego	Test teoretyczny
Ocena potrzeb kredytowych klienta z uwzględnieniem obowiązujących przepisów	Definiowanie i przestrzeganie prawnego i etycznego kontekstu pośrednictwa kredytowego.	Test teoretyczny
	Skuteczna komunikacja z klientem oraz analiza jego potrzeb kredytowych	Test teoretyczny
	Opanowanie podstaw prawnych udzielania finansowania kredytów	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia stosuje nowoczesne techniki obsługi klienta online, korzystając z różnych kanałów cyfrowych do efektywnej komunikacji. Posiada także kompetencje w zakresie zarządzania relacjami z klientami (CRM).	Określa znaczenie różnych kanałów cyfrowych w obsłudze klienta i jest w stanie zidentyfikować, które z nich są najbardziej skuteczne w zależności od celu komunikacji i profilu klienta.	Test teoretyczny
	Rozróżnia specyfikę różnych platform mediów społecznościowych i ich wpływ na efektywność treści sprzedażowych.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opracowuje i publikuje treści sprzedażowe w mediach społecznościowych. Stosuje narzędzia analityczne do doskonalenia strategii contentowej.	Stosuje techniki tworzenia treści, które są dostosowane do preferencji i zachowań odbiorców na różnych platformach, uwzględniając również aktualne trendy wpływające na zaangażowanie użytkowników.	Test teoretyczny
	Stosuje różnorodne narzędzia cyfrowe i techniki komunikacyjne, które znajdują zastosowanie w różnych kontekstach online, w tym czat na żywo, e-mail, media społecznościowe oraz platformy do obsługi klienta.	Test teoretyczny
Prezentuje ofertę zgodną z oczekiwaniami klienta	Dobiera towar lub usługę i sposób ich prezentacji do zidentyfikowanych oczekiwań klienta	Wywiad swobodny
	Uzasadnia cenę towaru lub usługi, odwołując się do właściwości towaru lub usługi oraz realiów rynku	Wywiad swobodny
	Formułuje propozycję poszerzenia zakupu, posługując się językiem korzyści i uwzględniając potrzeby klienta	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, do certyfikatu wydawany jest suplement z efektem uczenia się

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

Tak, walidacja uwzględnia kryteria uczenia się

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

Tak, proces kształcenia jest oddzielony od walidacji
- procesy prowadzone są przez dwie różne osoby

Program

- Szkolenie skierowane do osób dorosłych, z wyłączeniem osób prowadzących działalność gospodarczą, które chcą z własnej inicjatywy podnieść swoje kompetencje poprzez zdobycie wiedzy teoretycznej, praktycznej i umiejętności pośrednictwa kredytowego oraz ubezpieczeniowego
- Usługa przygotowuje uczestników do pracy w placówkach pośrednictwa kredytowego, bankach, firmach ubezpieczeniowych, marketach sprzedaży w których realizowana jest sprzedaż ratalna

-
- Dla osób zainteresowanych zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży łączonej z elementami pozyskiwania kapitału.
 - Szkolenie ma na celu zapewnić uczestnikowi solidne podstawy w dziedzinie pośrednictwa kredytowego, ubezpieczeniowego umożliwiające skuteczne i odpowiedzialne zarządzanie kredytami oraz świadczenie profesjonalnych usług sprzedaży produktów kredytowych i ubezpieczeniowych dla klientów.
 - Uczestnicy na etapie rejestracji na usługę nie muszą posiadać kompetencji i umiejętności w tym zakresie
 - Uczestnik po ukończeniu usługi będzie przygotowany samodzielnej sprzedaży kredytów, ubezpieczeń: produktów bankowych ze szczególnym uwzględnieniem procesów kredytowych - sprzedażowych

-
- Szkolenie odbywa się w formie stacjonarnej w grupie max 20 osób,
 - Zajęcia są formą integracji połączonej z nauką.
 - Uczestnicy szkolenia pracują w grupie

-
- 1h szkolenia = 45 min
 - W trakcie usługi zaplanowane zostały przerwy wliczone do godzin usługi.
 - Techniki aktywne podczas zajęć: dyskusja, warsztat, praca własna, pogadanka, case study, symulacje, praca na zasobach, praca na materiałach
 - Forma: rozmowa na żywo, praca na dokumentacji

-
- Uczestnik ma obowiązek zapisania się na usługę przez BUR co najmniej jeden przed rozpoczęciem realizacji usługi.

-
- Uczestnicy przyjmują do wiadomości, że usługa z dofinansowaniem może być poddana monitoringowi z ramienia Operatora lub PARP i wyrażają na to zgodę.

-
- Podstawa zwolnienia z VAT:

- 1) art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c Ustawy z dnia 11 marca 2024 o podatku od towarów i usług - w przypadku dofinansowania w wysokości 100%
- 2) § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień - w przypadku dofinansowania w co najmniej 70%

-
- W przypadku braku dofinansowania do ceny usługi należy doliczyć 23% VAT

-
- W trakcie szkolenia organizator zapewnia poczęstunek oraz napoje, kawa, herbata

PROGRAM SZKOLENIA

Dzień I

Kredyt/produkt/usługa -sprzedaż

1. Wprowadzenie do pośrednictwa kredytowego - PRODUKTY KREDYTOWE

- - Wyjaśnienie roli i znaczenia pośrednika kredytowego
- - Omówienie różnych rodzajów kredytów i ich zastosowań
- - Przedstawienie podstawowych terminów i pojęć związanych z pośrednictwem kredytowym

- - Omówienie roli sprzedawcy i znaczenia sprzedaży w bankowości
- - Znaczenie zadawania odpowiednich pytań.

2. Proces ubiegania się o kredyt

- - Przeanalizowanie etapów procesu ubiegania się o kredyt
- - Wyjaśnienie dokumentów i informacji wymaganych przez banki
- - Omówienie procedur oceny zdolności kredytowej i scoringowej

3. Przygotowanie oferty:

- - Jak opracować atrakcyjną ofertę sprzedażową.
- - Znaczenie budowania wartości produktu dla klienta.
- - Analiza konkurencji i tworzenie unikalnej oferty

4. Wybór najlepszej oferty kredytowej

- - Przedstawienie różnych czynników, które należy wziąć pod uwagę przy wyborze oferty kredytowej
- - Omówienie kosztów kredytu, takich jak oprocentowanie, prowizje i opłaty dodatkowe
- - Przedstawienie narzędzi i strategii, które pomogą w analizie i porównaniu ofert kredytowych

Dzień II

Klient / Bank

1. Struktura procesu sprzedaży produktów bankowych

- - Otwarcie i budowanie relacji w sprzedaży produktów bankowych
- - Komunikacja z klientem
- - Aktywne słuchanie i badanie potrzeb klienta
- - Język korzyści w sprzedaży produktów bankowych
- - Zamknięcie sprzedaży

2. Techniki negocjacji:

- - Omówienie podstawowych zasad negocjacji.
- - Sposoby radzenia sobie z różnymi typami klientów.
- - Praktyczne ćwiczenia negocjacyjne.

2. Aspekty prawne i regulacje dotyczące produktów kredytowych

- - Przeanalizowanie obowiązujących przepisów prawnych i regulacji dotyczących pośrednictwa kredytowego
- - Wyjaśnienie odpowiedzialności pośrednika kredytowego i zasad etyki zawodowej

3. Zarządzanie finansami i doradztwo kredytowe

- - Omówienie podstawowych zasad zarządzania finansami osobistymi i budżetowaniem
- - Przedstawienie strategii oszczędzania i inwestowania
- - Wyjaśnienie roli doradcy kredytowego i umiejętności doradztwa finansowego

Dzień III

RELACJE

1. Nowoczesne techniki obsługi klienta on-line korzystając z różnych kanałów cyfrowych

- - Telemarketing
- - Aktywność pro-sprzedażowa w kontakcie telefonicznym
- - Media społecznościowe

2. Rozwijanie umiejętności sprzedażowych:

- Jak stale doskonalić umiejętności sprzedażowe.
- Znaczenie ciągłego rozwoju osobistego.
- Omówienie dostępnych narzędzi i szkoleń dla sprzedawców.

3. Podsumowanie i plany na przyszłość:

- Dyskusja na temat efektywności szkolenia.
- Ustalenie celów sprzedażowych na przyszłość.
- Motywacja i wsparcie dla uczestników.

4.- Walidacja zdobytej wiedzy i umiejętności uczestnika , test zamknięty

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Wprowadzenie do pośrednictwa kredytowego	Sandra Piórkowska	10-10-2024	09:00	11:00	02:00
2 z 18 Przerwa	Sandra Piórkowska	10-10-2024	11:00	11:15	00:15
3 z 18 Proces ubiegania się o kredy	Sandra Piórkowska	10-10-2024	11:15	13:30	02:15
4 z 18 Przygotowanie oferty	Sandra Piórkowska	10-10-2024	13:30	16:00	02:30
5 z 18 Wybór najlepszej oferty kredytowej	Sandra Piórkowska	11-10-2024	09:00	11:00	02:00
6 z 18 Przerwa	Sandra Piórkowska	11-10-2024	11:00	11:15	00:15
7 z 18 Struktura procesu sprzedaży produktów bankowych	Sandra Piórkowska	11-10-2024	11:15	13:00	01:45
8 z 18 Przerwa	Sandra Piórkowska	11-10-2024	13:00	13:30	00:30
9 z 18 Techniki negocjacji	Sandra Piórkowska	11-10-2024	13:30	14:30	01:00
10 z 18 Aspekty prawn	Sandra Piórkowska	11-10-2024	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 18 Nowoczesne techniki obsługi klienta on-line korzystając z różnych kanałów cyfrowych	Elżbieta Zaród	12-10-2024	09:00	10:30	01:30
12 z 18 Przerwa	Elżbieta Zaród	12-10-2024	10:30	10:45	00:15
13 z 18 Rozwijanie umiejętności sprzedażowycg	Elżbieta Zaród	12-10-2024	10:45	11:30	00:45
14 z 18 Przerwa	Elżbieta Zaród	12-10-2024	11:30	11:45	00:15
15 z 18 Podsumowanie i plany na przyszłość	Elżbieta Zaród	12-10-2024	11:45	13:00	01:15
16 z 18 przerwa	Elżbieta Zaród	12-10-2024	13:00	13:30	00:30
17 z 18 Podsumowanie/ zadania	Elżbieta Zaród	12-10-2024	13:30	14:40	01:10
18 z 18 Walidacja	-	12-10-2024	14:40	16:00	01:20

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 010,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 010,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,93 PLN
Koszt osobogodziny netto	178,93 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Sandra Piórkowska

Sandra Piórkowska przedsiębiorca, doświadczony trener z dziesięcioletnim doświadczeniem w zakresie sprzedaży produktów bankowych. Posiada szeroką wiedzę na temat różnych rodzajów kredytów, procedur bankowych i regulacji prawnych związanych z branżą finansową. Zdobywała wiedzę i umiejętności w pracy w bankach komercyjnych jak również firmach pośrednictwa kredytowego m.in

- Doradztwo klientom w zakresie różnych rodzajów kredytów, takich jak hipoteczne, konsumenckie i firmowe.
- Analiza sytuacji finansowej klientów i ocena ich zdolności kredytowej.
- Przygotowywanie dokumentów kredytowych i wspieranie klientów w procesie wnioskowania o kredyt.
- Monitorowanie rynku finansowego i aktualizowanie wiedzy dotyczącej produktów i usług kredytowych.
- sprzedaż Cross selling
- Prowadzenie szkoleń wewnętrznych dla innych konsultantów ds. pośrednictwa kredytowego jak i doradców klienta w celu podnoszenia ich kompetencji.

W okresie 2014 rok - do chwili obecnej prowadzi działalność w zakresie pośrednictwa kredytowego.

W 2020 rok - 2022 r prowadzenie oraz koordynowanie placówki bankowej.

Od 2022 rok do chwili obecnej pracuje na stanowisku eksperta ds. produktów bankowych w banku komercyjnym.

Posiada czynny wpis na listę KNF pośredników kredytowych dział I i II



2 z 2

Elżbieta Zaród

Elżbieta to wieloletni praktyk dziedzinie sprzedaży produktów finansowych oraz crossełowych , swoje doświadczenie zdobywała pracując jako agent ubezpieczeniowy. Zawodowo związana z sektorem finansowo – ubezpieczeniowym .

Od 2019 roku aktywnie wykonuje czynności związane ze sprzedażą ubezpieczeń , odnosi sukcesy w sprzedaży ubezpieczeń majątkowych. Jest specjalistą w branży ubezpieczeniowej w zakresie ubezpieczeń kredytowych – ubezpieczenia majątkowe związane ze kredytem hipotecznym.

Od 2019 roku do chwili obecnej pracuje na stanowisku agenta ubezpieczeniowego cechując się bardzo wysoka kulturą sprzedażową

2023r odbyte szkolenia –

- Standardy etyki zawodowej w biznesie
- Podstawowe zagadnienia finansowe
- Badanie potrzeb klienta
- Ustawa o dystrybucji produktów finansowych, obowiązki wobec klienta
- Obsługa skarg i reklamacji

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dostawca usług zapewnia materiały i pomoce niezbędne do realizacji usługi w postaci:

- wydrukowanego skryptu szkoleniowego będącego autorskim podręcznikiem wykładowcy oraz materiałów piśmienniczych (notatnik i długopis).

Warunki uczestnictwa

Uczestnikami szkolenia mogą być osoby fizyczne które najpóźniej trzy dni przed rozpoczęciem usługi dokonają zapisu na usługę.

Informacje dodatkowe

Uczestnik ma obowiązek zapisania się na usługę przez BUR co najmniej jeden przed rozpoczęciem realizacji usługi.

Uczestnicy przyjmują do wiadomości, że usługa z dofinansowaniem może być poddana monitoringowi z ramienia Operatora lub PARP i wyrażają na to zgodę.

Podstawa zwolnienia z VAT:

1) **art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c Ustawy z dnia 11 marca 2024 o podatku od towarów i usług** - w przypadku dofinansowania w wysokości 100%

2) **§ 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień** - w przypadku dofinansowania w co najmniej 70%

W przypadku braku dofinansowania do ceny usługi należy doliczyć 23% VAT

Adres

ul. Olsztyńska 4
11-100 Lidzbark Warmiński
woj. warmińsko-mazurskie

ul. Olsztyńska 4, 11-100 Lidzbark Warmiński, Woj. Warmińsko-Mazurskie
Hotel Górecki

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Sala spełnia bezpieczne i higieniczne warunki pracy dla trenera i uczestników.

Kontakt



Sandra Piórkowska

E-mail centrum@biurolw.com

Telefon (+48) 533 442 611