

PROFITONIC Maciej
Leonard

Promocja usług i produktów. Marketing bezpośredni.

Numer usługi 2024/09/30/119739/2334456

zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

30 h

25.10.2024 do 12.11.2024

5 940,00 PLN brutto

5 940,00 PLN netto

198,00 PLN brutto/h

198,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy działu sprzedaży, obsługi klienta, osoby mające bezpośredni kontakt z klientami. Szkolenie dedykowane do osób nastawionych na rozwój własnych kompetencji, pracowników realizujących odgórnie wytyczone cele, managerów i specjalistów, których codzienna praca związana jest ze sprzedażą, prezentacją produktów i usług, marketingiem. Pracownicy zawodowo są związani z prowadzeniem sprzedaży, promowaniem produktów oraz stosowaniem marketingu bezpośredniego i chcą podnieść swoje kwalifikacje w tym zakresie.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	24-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	30
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 pn. "Promocja usług i produktów. Marketing bezpośredni." przygotowuje do samodzielnego promowania i reklamowania swoich produktów i usług w kontakcie bezpośrednim z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>W zakresie wiedzy:</p> <ul style="list-style-type: none">- charakteryzuje czynniki kształtujące sprzedaż w odniesieniu do działań marketingowych - definiuje pojęcia marketingu, promocji i reklamy- charakteryzuje cele, funkcje i rodzaje promocji- rozróżnia sposoby komunikacji <p>W zakresie umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none">- stosuje zasady autoprezentacji i marketingu bezpośredniego- ustala działania z użyciem czynników wpływu społecznego- tworzy relacje w marketingu bezpośrednim- opowiada o swojej organizacji, produktach i usługach wykorzystując storytelling- dostosowuje oferty handlowe do potrzeb klientów. <p>W zakresie kompetencji społecznych:</p> <ul style="list-style-type: none">- buduje trwałe relacje z klientami- identyfikuje się ze swoim przedsiębiorstwem- dba o dobry wizerunek w kontakcie bezpośrednim	<p>Walidacja usługi: W zakresie spełnienia celu edukacyjnego będzie przeprowadzony na początku pre-test, a na końcu post-test sprawdzający wiedzę uczestnika. Absolwent szkolenia otrzymuje po pozytywnie zdanym post-teście (min.70 % punktów) zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

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?

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?

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

Program

Forma zajęć:

wykłady, warsztaty, prezentacje multimedialne, zajęcia praktyczne.

Szkolenie rozpoczyna się walidacją usługi w formie pre-test'u.

Moduł I. Promocja.

- Główne trendy kształtujące marketing
- Definicja promocji
- Cele, funkcje, rodzaje promocji
- Tworzenie wyróżniającej się marki
- Budowanie trwałej wartości marki. Oznakowanie tożsamości.

Moduł 2. Reklama, networking

- Język sprzedaży i reklamy
- Archetyp marki
- Storytelling opowieść twojej marki, produktu, usługi
- Psychologia wyboru i jak ją wykorzystać.
- Działania z użyciem czynników wpływu społecznego.
- Moc networkingu i budowanie sieci kontaktów.
- Autoprezentacja - pierwsze wrażenie. Elewator pitch- konstruowanie szybkiej oferty

Moduł 3. Strategiczne podejście do sprzedaży produktu i usługi.

- Proces sprzedaży: etapy, strategie, warunki efektywności
- Oferty handlowe a potrzeby klientów
- Organizacja procesu sprzedaży w firmie
- Marketing przyszłości. Najnowsze trendy i rozwiązania. Optymalizacja procesu sprzedaży.
- Tworzenie wizerunku firmy w relacjach z klientami.
- Zarządzanie i współpraca w zespole handlowym.

Moduł 4. Zaangażowanie w działanie.

- Identyfikacja pracowników z firmą w teorii i w praktyce
- Postawa a talent sprzedawcy
- Kształtowanie relacji w marketingu bezpośrednim
- Konwersacje - mentalność globalna strategia i etykieta
- Techniki prezentacji
- Obiekcje, Reklamacje i pretensje

Szkolenie kończy się walidacją w formie post-test'u.

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	5 940,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 940,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	198,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	198,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



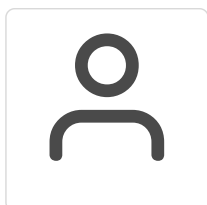
1 z 2

Justyna Sękowska

Certyfikowany trener i praktyk sprzedaży. Absolwenta Akademii Trenerów Sprzedaży oraz szkoły wyższej University of Social Sciences w Warszawie którą ukończyła w trzech specjalizacjach: Psychologia biznesu, Zarządzania zasobami ludzkimi oraz Marketing.

Ekspert z ponad 13 letnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń z zakresu: Techniki sprzedaży, Negocjacji, Zarządzania zespołami ludzkimi, Wprowadzania nowych produktów na rynek, Strategii działań marketingowych, Budowania zespołów sprzedażowych. Budowania relacji biznesowych, Komunikacji w zespole, Motywacji.

Od 10 lat wspiera rozwój zespołów sprzedażowych, ucząc jak budować skuteczne i efektywne relacje biznesowe. Współpracuje z dużymi organizacjami, mniejszymi firmami oraz z indywidualnymi przedsiębiorcami. W ciągu swojej kariery zawodowej rozwinęła cztery przedsiębiorstwa handlowe. Ostatnie 5 lat obejmowała stanowisko trenera wewnętrznego w jednej z największych światowych korporacji L'Oréal Polska Sp. z o.o., gdzie odpowiadała za rozwój biznesowy partnerów handlowych firmy. Prelegentka na wielu konferencjach oraz autorka publikacji w prasie branżowej.



2 z 2

Małgorzata Jazgara

Trener specjalizujący się w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń z kompetencji miękkich, zarządzania i prowadzenia zespołów oraz budowania kompetencji menadżerskich. Od początku swojej kariery zawodowej buduje i prowadzi zespoły. Absolwentka Uniwersytetu Łódzkiego Wydziału Nauk o Wychowaniu na kierunku Pedagogiki, ukończyła również studia podyplomowe z logopedii i

surdologopedii. Jej przygotowanie merytoryczne to ukończona podyplomowa Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu na kierunku Akademii Trenera, oraz Szkoła Trenerów Biznesu i Szkoła Coachów Biznesu w Akademii SET®. W praktyce ponad 1600 godzin na sali szkoleniowej. Posiada ponad 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma skrypt z materiałami szkolenia w formie elektronicznej do pobrania na platformie WebToLearn na , której będą odbywać się zajęcia online.

Zgodnie z zakresem tematycznym usługi uczestnik będzie posiadał:

dostęp do literatury fachowej (skrypty, strony internetowe)
zapewniony dostęp do ćwiczeń publikacji branżowych witryny internetowe.

Zajęcia będą prowadzone metodami:

Metody oparte na słowie: wykład, opowiadanie, opis

Metody aktywizujące: burza mózgów, obserwacja

Metody interaktywne: nauczanie oparte o problem, mapę myśli

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z Funduszy Europejskich , warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych , zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, udzielającego dofinansowanie

Informacje dodatkowe

Szkolenie będzie przeprowadzone na platformie WebToLearn. Jest to platforma webinarowa do prezentacji szkoleń, kursów online, spotkań biznesowych i wideokonferencji.

Szkolenie kończy się walidacją w formie post- test'u na platformie WebToLearn.

Warunki techniczne

Wymagania techniczne:

wbudowana lub zewnętrzna kamera internetowa
wbudowane lub zewnętrzne głośniki lub słuchawki
wbudowana lub zewnętrzna klawiatura
mysz lub wbudowany touchpan

dostęp do szybkiego łącza internetowego

Minimalne wymagania sprzętowe: tablet, komputer stacjonarny lub laptop z procesorem dwurdzeniowy 2GHz lub lepszym, Pamięć RAM 4GB lub więcej, System operacyjny Windows 10, Mac OS najnowsza wersja, Linux, Chrome .

Dostęp do internetu minimalne wymagania (wyrażone w prędkości łącza internetowego): Dźwięk - 512 kbps, Dźwięk + obraz SD - 512 kbps + 1 Mbps, Dźwięk + obraz HD - 512 kbps + 2 Mbps, zaktualizowana przeglądarka internetowa.

Kontakt



Maciej LEONARD

E-mail biuro@profitonic.pl

Telefon (+48) 514 970 108