

EGIDA MICHAŁ  
GUMOWSKI

## Zasady współpracy w biznesie - szkolenie.

Numer usługi 2024/09/30/122563/2335593

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 16.11.2024 do 17.11.2024

3 140,00 PLN brutto

3 140,00 PLN netto

184,71 PLN brutto/h

184,71 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników firm.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	15-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	17
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestnika do skutecznego budowania, utrzymywania oraz zarządzania relacjami z kontrahentami biznesowymi.

Kursant zostanie przygotowany do nawiązywania partnerstwa z innymi organizacjami.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wprowadza zasady współpracy i zaufania.	Omawia zasady współpracy i zaufania w swoim przedsiębiorstwie.	Wywiad swobodny
Prezentuje formy nawiązywania relacji.	Przygotowuje opis mechanizmów i sposobów skutecznego nawiązywania relacji.	Wywiad swobodny
Buduje zaufanie i trwałe relacje z klientem.	Charakteryzują rolę zaufania i komunikacji w długofalowej współpracy.	Wywiad swobodny
Rozwiązuje konflikty.	Podaje praktyczne techniki mediacji i kompromisu.	Wywiad swobodny
Utrzymuję relacje z kontrahentami.	Wykazują sposoby regularnej komunikacji z klientem.	Wywiad swobodny
Zarządza projektem.	Planuje i koordynuje działania w projektach między firmami.	Debata swobodna
Współpracuje z klientami i partnerami zewnętrznymi.	Podaje zasady współpracy z kontrahentami i klientami.	Debata swobodna
Stosuję etykę i standardów moralne w budowaniu relacji biznesowych.	Podaje przykłady standardów moralnych i etycznych w kontekście relacji biznesowych.	Wywiad swobodny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

Dokumenty potwierdzający uzyskanie kompetencji będzie zawierał opis efektów uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji.

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

Zostanie przeprowadzona walidacja w oparciu o test teoretyczny, który będzie zawierał kryteria weryfikacji zdefiniowane w efektach uczenia się.

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

Dokument będzie zawierał informacje o przeprowadzonej walidacji w formie testu przeprowadzonego przez specjalistę w danej dziedzinie.

# Program

**Dzień 1:** Budowanie relacji z kontrahentami.

## Moduł 1: Początkowa faza budowania relacji z kontrahentami.

- Wartość relacji w przedsiębiorstwie
- Wprowadzenie zasad współpracy i zaufania
- Korzyści dla firmy z dobrych reakcji z klientem

## Moduł 2: Formy nawiązywania relacji.

- Określenie potencjalnych kontrahentów.
- Nawiązanie skutecznego pierwszego kontaktu: jak zaciekawić i wzbudzić zainteresowanie.
- Mechanizmy i sposoby rozpoczynania relacji.
- Znaczenie transparentności i otwartości w relacjach biznesowych.

## Moduł 3 : Budowanie zaufania i trwałych relacji.

- Najważniejsze elementy budowania zaufania
- Przykłady dobrych praktyk w relacjach biznesowych
- Jak budować i utrzymywać pozytywne relacje z partnerami biznesowymi.
- Rola zaufania i komunikacji w długofalowej współpracy.

## Moduł 4: Rozwiązywanie konfliktów.

- Rozpoznawanie potencjalnych konfliktów.
- Praktyczne techniki mediacji i kompromisu.
- Jak skutecznie negocjować, by osiągnąć rozwiązania korzystne dla obu stron.
- Zarządzanie konfliktami w zespole i w relacjach z klientami/partnerami.

**Dzień 2 :** Utrzymanie relacji z klientem

## Moduł 5: Utrzymywanie relacji z kontrahentami.

- Sposoby utrzymania kontaktu.
- Regularna komunikacja i feedback.
- Programy lojalnościowe i dodatkowe korzyści.

## Moduł 6: Zarządzanie projektem w ramach współpracy.

- Planowanie i koordynowanie działań w projektach między firmami.
- Wykorzystanie narzędzi do zarządzania projektami.
- Delegowanie zadań oraz odpowiedzialności w ramach współpracy.

## Moduł 7: Współpraca z klientami i partnerami zewnętrznymi.

- Jak skutecznie budować długotrwałe partnerstwa biznesowe.
- Zasady współpracy z kontrahentami i klientami.
- Rola networkingu i utrzymywania relacji po zakończeniu transakcji.

## Moduł 8 : Kultura organizacyjna i etyka w biznesie.

- Rola kultury organizacyjnej we współpracy.
- Znaczenie etyki i standardów moralnych w budowaniu relacji biznesowych.
- Ochrona własności intelektualnej i zarządzanie danymi.
- Przykłady dobrych praktyk ( studium przypadków firm, które skutecznie współpracują z innymi organizacjami).

Przerwy wliczane są w czas szkolenia.

Warunki organizacyjne :

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały szkoleniowe : skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

Zajęcia będą odbywały się w jednej grupie bez podziału na podgrupy.

Na początku zajęć odbędzie się test wiedzy przeprowadzony przez trenera w formie online, który zbada poziom wiedzy kursantów.

Szkolenie będzie realizowane w godzinach zegarowych.

Szkolenie kierowane jest do :

- przedsiębiorców,
- właścicieli,
- pracowników.

Walidacja :

Test wiedzy, wywiad swobodny, obserwacja w warunkach rzeczywistych ,wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Osoba walidująca to Michał Gumowski.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 19</b> Początkowa faza budowania relacji z kontrahentami/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	16-11-2024	09:00	10:00	01:00
<b>2 z 19</b> Formy nawiązywania relacji/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	16-11-2024	10:00	11:00	01:00
<b>3 z 19</b> Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	16-11-2024	11:00	11:15	00:15
<b>4 z 19</b> Budowanie zaufania i trwałych relacji/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	16-11-2024	11:15	12:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>5 z 19</b> Rozwiązywanie konfliktów/ Współdzielenie konfliktów.	Bartosz Kroplewski	16-11-2024	12:00	13:00	01:00
<b>6 z 19</b> Rozpoznawanie potencjalnych konfliktów/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	16-11-2024	13:00	14:00	01:00
<b>7 z 19</b> Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	16-11-2024	14:00	14:30	00:30
<b>8 z 19</b> Praktyczne techniki mediacji i kompromisu/ Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	16-11-2024	14:30	16:00	01:30
<b>9 z 19</b> Zarządzanie konfliktami w zespole i w relacjach z klientami oraz partnerami/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	16-11-2024	16:00	17:00	01:00
<b>10 z 19</b> Utrzymywanie relacji z kontrahentami/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	17-11-2024	09:00	10:00	01:00
<b>11 z 19</b> Zarządzanie projektem w ramach współpracy/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	17-11-2024	10:00	11:00	01:00
<b>12 z 19</b> Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	17-11-2024	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>13 z 19</b> Współpraca z klientami i partnerami zewnętrznymi/ Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	17-11-2024	11:15	12:00	00:45
<b>14 z 19</b> Rola networkingu i utrzymywania relacji po zakończeniu transakcji/ Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	17-11-2024	12:00	13:00	01:00
<b>15 z 19</b> Kultura organizacyjna i etyka w biznesie/ Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	17-11-2024	13:00	14:00	01:00
<b>16 z 19</b> Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	17-11-2024	14:00	14:30	00:30
<b>17 z 19</b> Znaczenie etyki i standardów moralnych w budowaniu relacji biznesowych/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	17-11-2024	14:30	16:00	01:30
<b>18 z 19</b> Przykłady dobrych praktyk (studium przypadków firm, które skutecznie współpracują z innymi organizacjami)/ Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	17-11-2024	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>19 z 19</b> Test wiedzy teoretyczny ,wywiad swobodny ,obserwacja w warunkach rzeczywistych - wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia	-	17-11-2024	17:00	18:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 140,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 140,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	184,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	184,71 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Bartosz Kroplewski

W 2013 roku zdobył tytuł inżyniera na studiach II stopnia Towaroznawstwo – jakość żywności i obrót towarem organizowanych przez Uniwersytet Warmińsko- Mazurski w Olsztynie.

Aktualnie jest na studiach doktoranckich na UWM w Olsztynie.

Autor wielu felietonów oraz publikacji naukowych.

Na co dzień prowadzi własny biznes i promuje własne marki. Jest właścicielem marki " Akademia Zdrowia, którą stworzył w 2013 roku oraz marki PlusNutrition, która założył w 2022 roku.

Jest trenerem personalnym, funkcjonalnym trenerem medycznym, specjalistą do spraw żywienia i masażystą.

Prowadzi szkolenia, kursy i warsztaty z zakresu odżywiania, treningu i wpływu czynników

środowiskowych oraz behawioralnych na jakość życia i stan zdrowia człowieka.

Posiada doświadczenie w prowadzeniu własnego biznesu, sprzedaży usług, wprowadzaniu i sprzedaży produktów, budowania własnego wizerunku, zarządzaniu profilami biznesowymi w social media czym chętnie się dzieli podczas prowadzenia szkoleń z kursantami.

Szkolenia prowadzi nieprzerwanie od 2017 roku i w tym czasie przeprowadził 40 szkoleń dla około 200 kursantów, co przełożyło się na blisko 350 godzin szkoleń.

Specjalizuję się w szkoleniach :

- budowania własnego wizerunku
- sprzedażowych
- behawioralnych
- motywacyjnych
- zarządzania firmą
- marketingowych
- zdrowego żywienia
- treningów personalnych

Certyfikaty :

Trenera Szkoleniowca

Instruktora sportowego

Sprzedazowa pewność siebie

Marketing w social media

Specjalista d.s. ekologii

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

### Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników.

### Informacje dodatkowe

Po szkoleniu każdy uczestnik otrzyma certyfi kat.

Warunkiem uzyskania certyfi katu jest uzyskanie 100 % frekwencji na szkoleniu oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.

Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT ze zgodnie z podstawą prawną :

Stosownie do treści § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatkutowarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień zwolnione od podatku od towarów i usług są usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifi kowania zawodowego, fi nansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych, oraz świadczenie usług i dostawa towarów ściśle z tymi usługami związane.



# Warunki techniczne

Szkolenie będzie odbywać się na platformie : <https://clickmeeting.com/pl/>

Wymagania, które muszą zostać spełnione:

Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);

System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge(Chromium), Yandex lub Opera. Pamiętaj, aby korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.

Aby mieć pewność, że możesz zorganizować swoje wydarzenie bez jakichkolwiek problemów, sprawdź wymagania za pomocą naszego Testu konfiguracji systemu.

Po prawej stronie testu możesz posłuchać przykładowego utworu muzycznego, aby sprawdzić, czy Twój głośnik lub podłączone słuchawki działają prawidłowo. Możesz również sprawdzić poziom dźwięku, przemawiając do mikrofonu i obserwując poziom ruchomego paska, a także zobaczyć strumień ze swojej kamery.

Po lewej stronie Testu konfiguracji systemu możesz sprawdzić, czy połączenie z naszymi serwerami konferencyjnymi jest w porządku oraz czy system operacyjny i przeglądarka internetowa są aktualne. Należy pamiętać, że platforma ClickMeeting domyślnie wybiera dostępne wyjście audio, mikrofonu i kamery.

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych.

Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania lub sprzętu i musi zostać skonsultowana z naszym Działem sprzedaży aby sprawdzić kompatybilność kamery, zachęcamy do stworzenia darmowego konta testowego.

Aby móc korzystać z usługi (włączając w to udział w konferencjach) na niektórych urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczas konferencji, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Twoje urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

## Kontakt



**Michał Gumowski**

**E-mail** [biuro@egidaszkolenia.pl](mailto:biuro@egidaszkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 668 360 878