Możliwość dofinansowania

EGIDA MICHAŁ GUMOWSKI

★★★★★

Zasady współpracy w biznesie - szkolenie.

Numer usługi 2024/10/02/122563/2339225

3 140,00 PLN brutto
3 140,00 PLN netto
184,71 PLN brutto/h
184,71 PLN netto/h

zdalna w czasie rzeczywistym
Usługa szkoleniowa
17 h
30.11.2024 do 01.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników firm.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	29-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	17
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

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.	Charakteryzuję rolę zaufania i komunikacji w długofalowej współpracy.	Wywiad swobodny
Rozwiązuje konflikty.	Podaje praktyczne techniki mediacji i kompromisu.	Wywiad swobodny
Utrzymuję relacje z kontrahentami.	Wykazuję 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 rozdzielenie 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 reacji 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 walidującykompetencje 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
1 z 19 Początkowa faza budowania relacji z kontrahentami/Współdzielenie ekranu.	Dominik Dorawa	30-11-2024	09:00	10:00	01:00
2 z 19 Formy nawiązywania relacji/ Współdzielenie ekranu.	Dominik Dorawa	30-11-2024	10:00	11:00	01:00
3 z 19 Przerwa kawowa	Dominik Dorawa	30-11-2024	11:00	11:15	00:15
4 z 19 Budowanie zaufania i trwałych relacji/Współdzielenie ekranu.	Dominik Dorawa	30-11-2024	11:15	12:00	00:45

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

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

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 19 est wiedzy teoretyczny ,wywiad swobodny ,obserwacja w warunkach rzeczywistych - wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia	Dominik Dorawa	01-12-2024	17:00	17:30	00:30

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

Dominik Dorawa

bsolwent Olsztyńskiej Szkoły Wyższej na kierunku Zdrowie Publiczne, którą ze stopniem naukowym licencjat ukończył w 2009 roku.

Doświadczenie zawodowe :
04.2007 - 06.2007 PZU Życie SA w Olsztynie Specjalista Administracyjny
07.2007 - 01.2008 PZU Życie SA w Olsztynie Doradca Finansowy
01.2008 – 09.2012 PZU Życie SA w Olsztynie
Menedżer Zespołu Sprzedażowego
09.2012 – obecnie Compensa TU SA VIG
Menedżer Grupy Agentów

Doświadczenie w szkoleniach :

Przez ostatnie 8 lat nieprzerwanie prowadził szkolenia na zlecenie innych firm szkoleniowych. Łączna ilość godzin szkoleniowych, w których występował jako prelegent wynosi: 480.

Główne specjalizacje :
• techniki sprzedaży,
• promocja własnej firmy
• motywacyjne szkolenia
• zarządzenie biznesem
• organizacja czasu pracy
• relacje z klientem

Posiada certyfikaty :
• licencja pośrednika ubezpieczeniowego
• certyfikat najlepszego menadżera sprzedaży w firmie Compensa w 2019 roku,
• certyfikat trener/ szkoleniowca
• specjalista d.s ekologii i ochrony środowiska

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 celuutrwalenia 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 zawodowegolub przekwalifi kowania zawodowego, fi nansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych, oraz świadczenie usług i dostawa towarówściśle 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 ofi cjalnej 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 Twojegłośniki lub podłączone słuchawki działają prawidłowo. Możesz również sprawdzić poziom dźwięku, przemawiając do mikrofonui obserwując poziom ruchomego paska, a także zobaczyć strumień ze swojej kamery.
Po lewej stronie Testu konfi guracji systemu możesz sprawdzić, czy połączenie z naszymi serwerami konferencyjnymi jest w porządkuoraz czy system operacyjny i przeglądarka internetowa są aktualne. Należy pamiętać, że platforma ClickMeeting domyślnie wybieradostępne wyjście audio, mikrofonu i kamery.
ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych. Bardziejzaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania lub sprzętu i musi zostaćskonsultowana z naszym Działem sprzedaży aby sprawdzić kompatybilność kamery, zachęcamy do stworzenia darmowego kontatestowego.
.
Aby móc korzystać z usługi (włączając w to udział w konferencjach) na niektórych urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranieodpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczaskonferencji, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych dourządzenia 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 identyfi kację wszystkich uczestników orazzastosowanego narzędzia.

Kontakt

Michał Gumowski

E-mail biuro@egidaszkolenia.pl
Telefon (+48) 668 360 878