



UNICO SP. Z O.O.



## Zarządzanie i organizacja firmy w pracy zdalnej z zastosowaniem innowacyjnych narzędzi CRM. Zastosowanie i wdrożenie systemu CRM z wykorzystaniem platformy BITRIX24

Numer usługi 2024/10/02/160223/2340597

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 04.11.2024 do 09.11.2024

6 150,00 PLN brutto

6 150,00 PLN netto

153,75 PLN brutto/h

153,75 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|  |  |
|--|--|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Organizacja   |
| <b>Sposób dofinansowania</b>           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników   |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Szkolenie jest dedykowane dla kadry zarządzającej, menedżerów projektów, liderów zespołów, specjalistów ds. sprzedaży oraz pracowników odpowiedzialnych za zarządzanie relacjami z klientami, którzy na co dzień pracują w środowisku zdalnym lub w rozproszonych zespołach. Szkolenie skierowane jest także do osób które chcą zoptymalizować procesy zarządzania przedsiębiorstwem, zwiększyć efektywność pracy zespołu oraz poprawić komunikację wewnętrzną i zewnętrzną za pomocą zaawansowanych narzędzi CRM. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 1  |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 6  |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 03-11-2024   |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym   |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 40   |
| <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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego wdrożenia oraz zarządzania systemem CRM w środowisku zdalnym. Szkolenie prowadzi do zrozumienia i praktycznego zastosowania funkcji platformy Bitrix24 w celu usprawnienia zarządzania zadaniami, automatyzacji procesów, efektywnej komunikacji wewnętrznej oraz skutecznej organizacji pracy w rozproszonym zespole, co pozwoli na rozwój firmy i optymalne zarządzanie bazą klientów.

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

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji                    |
|---|---|-------------------------------------|
| Posługuje się funkcjami platformy Bitrix24 do zarządzania zadaniami i projektami w środowisku zdalnym.  | Tworzy i zarządza zadaniami oraz projektami w systemie Bitrix24.                  | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|   | Automatyzuje procesy pracy z wykorzystaniem zadań.                                | Wywiad swobodny                     |
|   |   | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|   | Wywiad swobodny   |                                     |
| Monitoruje postępy projektów i wprowadza odpowiednie korekty.   | Obserwacja w warunkach symulowanych   |                                     |
|   | Wywiad swobodny   |                                     |
| Stosuje narzędzia CRM Bitrix24 do zarządzania relacjami z klientami i automatyzacji procesów sprzedaży. | Konfiguruje lejek sprzedaży i analizuje dane sprzedażowe.                         | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|   |   | Wywiad swobodny                     |
|   | Wykorzystuje automatyzację w zarządzaniu ścieżkami sprzedaży.                     | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|   |   | Wywiad swobodny                     |
|   | Komunikuje się z klientami za pomocą zintegrowanych narzędzi VOIP i mailingowych. | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|   |   | Wywiad swobodny                     |

| Efekty uczenia się   | Kryteria weryfikacji   | Metoda walidacji                    |
|--|--|-------------------------------------|
| Wdraża i zarządza strukturą firmy oraz komunikacją wewnętrzną w platformie Bitrix24. | Tworzy strukturę organizacyjną w systemie.                   | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|  | Zarządza zasobami ludzkimi oraz kontami pracowników.         | Wywiad swobodny                     |
|  |  | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Organizuje i planuje pracę w zdalnym zespole z wykorzystaniem narzędzi Bitrix24.     | Planowanie działań z wykorzystaniem kalendarzy i terminarzy. | Wywiad swobodny                     |
|  |  | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|  |  | 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, zaświadczenie potwierdzające 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?**

Tak, zaświadczenie 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?**

Tak, zaświadczenie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

Szkolenie jest zaprojektowane z myślą o firmach, które pragną podnieść swoją efektywność operacyjną oraz jakość zarządzania poprzez wdrożenie zaawansowanych narzędzi CRM w ramach transformacji cyfrowej.

W obliczu dynamicznie zmieniającego się rynku i rosnących oczekiwań klientów, transformacja cyfrowa staje się kluczowym elementem strategii rozwoju przedsiębiorstw. Wdrożenie systemu CRM, takiego jak Bitrix24, jest nieodłącznym elementem tego procesu. System ten umożliwia nie tylko optymalizację zarządzania relacjami z klientami, ale również automatyzację procesów biznesowych, usprawnienie komunikacji wewnętrznej oraz zwiększenie produktywności zespołów pracujących w rozproszonych lokalizacjach.

Program szkolenia obejmuje cztery dni intensywnych zajęć, podczas których uczestnicy zdobędą praktyczne umiejętności związane z konfiguracją i obsługą systemu Bitrix24. Szkolenie prowadzi do samodzielnego wdrożenia systemu CRM, który wspiera digitalizację procesów biznesowych, zwiększa efektywność operacyjną i umożliwia lepsze zarządzanie bazą klientów, co jest kluczowe w dobie cyfryzacji i globalizacji rynku.

Uczestnicy dowiedzą się, jak skutecznie integrować funkcje Bitrix24 z codziennymi operacjami firmy, co pozwoli na pełne wykorzystanie potencjału transformacji cyfrowej w ich organizacjach.

### **Dzień 1 (08:00 - 10:00)**

#### **Omówienie założeń szkolenia i pretest**

### **Dzień 2 (10:00 - 16:00)**

#### **Nauka podstawowej konfiguracji systemu**

- Struktura firmy
- Komunikacja wewnętrzna
- Przerwa lunchowa (12:00 – 12:30)
- Tworzenie kont pracownika
- Zarządzanie zasobami ludzkimi w systemie
- Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

### **Dzień 3 (09:00 - 16:00)**

#### **Nauka zarządzania zadaniami i projektami**

- Jak tworzyć zadania
- Automatyzacja pracy z wykorzystaniem zadań
- Przerwa lunchowa (12:00 – 12:30)
- Zarządzaniem projektami w systemie
- Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

### **Dzień 4 (09:00 - 17:00)**

#### **Nauka zarządzania procesem sprzedaży**

- Lejek sprzedaży
- Analityka sprzedaży
- Przerwa lunchowa (12:00 – 12:30)
- Automatyzacja procesu sprzedaży
- Komunikacja z klientem
- Zarządzanie sprzedażą
- Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

### **Dzień 5 (08:00 - 13:00)**

#### **Wykorzystanie platformy do codziennej pracy**

- Realizowanie zadań
- Planowanie
- Przerwa lunchowa (11:00 – 11:30)
- Terminarz
- Mailing
- Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera

### **Dzień 6 (13:00 - 15:00)**

#### **Podsumowanie szkolenia i sesja Q&A**

#### **Walidacja efektów uczenia się (14:30 - 15:00)**

- 
- Szkolenie prowadzone w sposób indywidualny lub w grupach do 6 osób
  - Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
  - Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
  - Usługa realizowana jest w 40 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).

- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: raporty z logowania z aplikacji Zoom.
- Przerwy na lunch i kawę wliczają się do godzin usługi.
- Zajęcia praktyczne: 20 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 20 godzin dydaktycznych

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 27

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 27 Dzień 1.<br>Omówienie założeń szkolenia i pretest  <br>Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Jarosław Kałasz | 04-11-2024            | 08:00               | 10:00               | 02:00         |
| 2 z 27 Dzień 2.<br>Struktura firmy  <br>Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                       | Jarosław Kałasz | 05-11-2024            | 10:00               | 10:45               | 00:45         |
| 3 z 27 Dzień 2.<br>Komunikacja wewnętrzna  <br>Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                | Jarosław Kałasz | 05-11-2024            | 10:45               | 12:00               | 01:15         |
| 4 z 27 Dzień 2.<br>Przerwa lunchowa  | Jarosław Kałasz | 05-11-2024            | 12:00               | 12:30               | 00:30         |
| 5 z 27 Dzień 2.<br>Tworzenie kont pracownika  <br>Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu             | Jarosław Kałasz | 05-11-2024            | 12:30               | 14:30               | 02:00         |

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>6 z 27</b> Dzień 2.<br>Zarządzanie zasobami ludzkimi w systemie  <br>Rozmowa na żywo,<br>współdzielenie ekranu              | Jarosław Kałasz | 05-11-2024            | 14:30               | 15:45               | 01:15         |
| <b>7 z 27</b> Dzień 2.<br>Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera  <br>Rozmowa na żywo,<br>współdzielenie ekranu | Jarosław Kałasz | 05-11-2024            | 15:45               | 16:00               | 00:15         |
| <b>8 z 27</b> Dzień 3.<br>Jak tworzyć zadania  <br>Rozmowa na żywo,<br>współdzielenie ekranu                                   | Jarosław Kałasz | 06-11-2024            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| <b>9 z 27</b> Dzień 3.<br>Automatyzacja pracy z wykorzystaniem zadań  <br>Rozmowa na żywo,<br>współdzielenie ekranu            | Jarosław Kałasz | 06-11-2024            | 11:00               | 12:00               | 01:00         |
| <b>10 z 27</b> Dzień 3.<br>Przerwa lunchowa  | Jarosław Kałasz | 06-11-2024            | 12:00               | 12:30               | 00:30         |
| <b>11 z 27</b> Dzień 3.<br>Zarządzaniem projektami w systemie  <br>Rozmowa na żywo,<br>współdzielenie ekranu                   | Jarosław Kałasz | 06-11-2024            | 12:30               | 15:45               | 03:15         |

| Przedmiot / temat zajęć   | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>12 z 27</b> Dzień 3.<br>Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Jarosław Kałasz | 06-11-2024            | 15:45               | 16:00               | 00:15         |
| <b>13 z 27</b> Dzień 4.<br>Lejek sprzedaży   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                                       | Jarosław Kałasz | 07-11-2024            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| <b>14 z 27</b> Dzień 4.<br>Analityka sprzedaży   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                                   | Jarosław Kałasz | 07-11-2024            | 11:00               | 12:00               | 01:00         |
| <b>15 z 27</b> Dzień 4.<br>Przerwa lunchowa   | Jarosław Kałasz | 07-11-2024            | 12:00               | 12:30               | 00:30         |
| <b>16 z 27</b> Dzień 4.<br>Automatyzacja procesu sprzedaży   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                       | Jarosław Kałasz | 07-11-2024            | 12:30               | 15:45               | 03:15         |
| <b>17 z 27</b> Dzień 4.<br>Komunikacja z klientem   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                                | Jarosław Kałasz | 07-11-2024            | 15:45               | 16:00               | 00:15         |
| <b>18 z 27</b> Dzień 4.<br>Zarządzanie sprzedażą   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                                 | Jarosław Kałasz | 07-11-2024            | 16:00               | 16:45               | 00:45         |

| Przedmiot / temat zajęć   | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>19 z 27</b> Dzień 4.<br>Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Jarosław Kałasz | 07-11-2024            | 16:45               | 17:00               | 00:15         |
| <b>20 z 27</b> Dzień 5.<br>Realizowanie zadań   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu                                    | Jarosław Kałasz | 08-11-2024            | 08:00               | 10:00               | 02:00         |
| <b>21 z 27</b> Dzień 5.<br>Planowanie   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu  | Jarosław Kałasz | 08-11-2024            | 10:00               | 11:00               | 01:00         |
| <b>22 z 27</b> Dzień 5.<br>Przerwa lunchowa   | Jarosław Kałasz | 08-11-2024            | 11:00               | 11:30               | 00:30         |
| <b>23 z 27</b> Dzień 5.<br>Terminarz   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu   | Jarosław Kałasz | 08-11-2024            | 11:30               | 12:00               | 00:30         |
| <b>24 z 27</b> Dzień 5.<br>Mailing   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu   | Jarosław Kałasz | 08-11-2024            | 12:00               | 12:45               | 00:45         |
| <b>25 z 27</b> Dzień 5.<br>Weryfikacja postępów w uczeniu się oraz uwagi trenera   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Jarosław Kałasz | 08-11-2024            | 12:45               | 13:00               | 00:15         |



| Przedmiot / temat zajęć   | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>26 z 27</b> Dzień 6. Podsumowanie szkolenia i sesja Q&A   Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu | Jarosław Kałasz | 09-11-2024            | 13:00               | 14:30               | 01:30         |
| <b>27 z 27</b> Dzień 6. Walidacja efektów uczenia się (14:30 - 15:00)                               | -               | 09-11-2024            | 14:30               | 15:00               | 00:30         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 6 150,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 6 150,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 153,75 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 153,75 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Jarosław Kałasz

Jarek Kałasz jako trener współpracujący z Unico Sp. z o.o. na przestrzeni ostatnich 5 lat działa w obszarze zaawansowanych technologii IT oraz zajmuje się kompleksowym wdrażaniem Bitrix24 - systemu do zarządzania firmą i sprzedażą.

Jest przedsiębiorcą i założycielem firmy ITrix, która specjalizuje się w wdrażaniu systemu Bitrix24. Jako szkoleniowiec odpowiada na potrzeby klientów, oferując usługi z zakresu cyfrowej transformacji firm, pomagając oszczędzać czas i zwiększać zyski przedsiębiorstw. W ramach swojej działalności, Jarek Kałasz i jego zespół skupiają się na rozwiązywaniu konkretnych problemów biznesowych, dostosowując rozwiązania do aktualnych potrzeb klientów. Od 2022 roku zajmuje się wdrożeniem odpowiedniej struktury lejków sprzedażowych, uporządkowaniem danych, automatyzacją procesów oraz wprowadzeniem analityki i raportowania, co znacznie zwiększa

efektywność pracy, niemal w każdej branży.

Jarek Kałasz prowadzi także działania edukacyjne, dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem poprzez różne formaty, takie jak projekty wideo na YouTube. Jest to część jego zaangażowania w szerzenie wiedzy na temat cyfrowej transformacji i wdrażania nowoczesnych systemów zarządzania w firmach.

Dodatkowo, jako przedsiębiorca, Jarek Kałasz ma doświadczenie w prowadzeniu firmy oraz rozumie wyzwania związane z zarządzaniem i rozwijaniem biznesu, co przekłada się na praktyczne podejście do problemów klientów i oferowanie skutecznych rozwiązań szkoleniowych dla firm.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

### Informacje dodatkowe

#### Możliwość dostosowania terminu

Monika Lisser, tel. (+48) 607 711 681.

**Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji.**

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale szkoleniowe są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico Sp. z o.o. jest ubezpieczone.

---

**Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.**

*Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).*

## Warunki techniczne

### Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

### Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

### Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

### Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

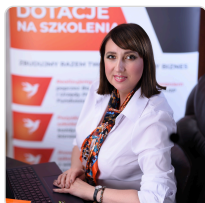
### Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

### Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

## Kontakt



**Monika Lisser**

**E-mail** [m.lisser@unico-szkolenia.pl](mailto:m.lisser@unico-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 607 711 681