



Kurs - Florysta z uwzględnieniem kwalifikacji zielonych i cyfrowych wraz z egzaminem.

Numer usługi 2024/10/03/127923/2341689

4 400,00 PLN brutto

4 400,00 PLN netto

137,50 PLN brutto/h

137,50 PLN netto/h

Podkarpacka
AkademiaPrzedsiębiorczości
Katarzyna Podraza

📍 Załuże / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 25.11.2024 do 28.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Grupę docelową usługi stanowią:</p> <ul style="list-style-type: none">- pracownicy/właściciele kwaciarni, firm dekoratorskich, świadczących usługi z zakresu aranżacji ogrodów i wnętrz,- osoby nieposiadające doświadczenia w pracy, którym zależy na pozyskaniu kwalifikacji florysty. <p>Osoby zgłaszające się do udziału w usłudze wykonują pre test pozwalający na ocenę wiedzy, dzięki czemu poziom kursu jest dostosowywany do poziomu wiedzy Uczestników/czek.</p> <p>Od Uczestników/czek wymagana jest:</p> <ul style="list-style-type: none">- podstawowa wiedza z zakresu florystyki badana na podstawie pre testu,- podstawowe umiejętności florystyczne,- nie wymagane jest wylegitymowanie się doświadczeniem w pracy w zawodzie.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	22-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32

Cel

Cel edukacyjny

Celem kursu jest przygotowanie do samodzielnej pracy, projektowania i układania dekoracji roślinnych - od niewielkich kompozycji do rozwiązań przestrzennych, podnoszących estetykę otoczenia. Kurs przygotowuje także do roli sprzedawcy/doradcy, kontaktów z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą roli sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.	Omawia i charakteryzuje rolę sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą orientacji na klienta, odpowiadania na potrzeby i oczekiwania klientów.	Omawia i charakteryzuje kwestie dotyczące orientacji na klienta, odpowiadania na potrzeby i oczekiwania klientów. Stosuje zasady orientacji na klienta, odpowiadania na potrzeby i oczekiwania klientów.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą materiałów roślinnych i nieroślinnych wykorzystywanych we florystyce – bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe.	Omawia i charakteryzuje materiały roślinne i nieroślinne wykorzystywane we florystyce, w bukietach okazjonalnych, kompozycjach ogrodowych, kompozycjach balkonowych.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą zasad łączenia barw, obiektywnych i subiektywnych cech barw.	Omawia i charakteryzuje zasady łączenia barw, obiektywne i subiektywne cechy barw. Stosuje zasady dotyczące łączenia barw.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą łączenia barw - łączenia monochromatyczne, analogiczne, komplementarne.	Omawia i charakteryzuje, rozróżnia zasady łączenia barw – łączenia monochromatyczne, analogiczne, komplementarne. Stosuje zasady łączenia barw.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą zastosowania kontrastu – kontrast ilościowy, jakościowy, ciepły-zimny, jasny-ciemny, aktywny -pasywny.	Omawia i charakteryzuje zastosowanie kontrastu – kontrast ilościowego, jakościowego, ciepło -zimnego, jasno -ciemnego, aktywno -pasywnego. Stosuje zasady zastosowania kontrastu.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą relatywizmu barw.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje relatywizm barw.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą aktywności barw, mocy jej oddziaływania na człowieka.</p> <p>Posługuje się wiedzą dotyczącą zasad skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej -umiejętności aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.</p> <p>Posługuje się wiedzą dotyczącą formułowania pytań, z wykorzystaniem ich funkcji – informacyjnej, kontrolnej, psychologicznej. Posługuje się wiedzą dotyczącą technik sprzedaży i umiejętności ich zastosowania.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje aktywność barw, moc jej oddziaływania na człowieka. Stosuje wiedzę dotyczącą aktywności barw, mocy jej oddziaływania na człowieka.</p> <p>Omawia i charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej. Omawia i charakteryzuje umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta. Stosuje zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej, umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.</p> <p>Omawia i stosuje zasady dotyczące formułowania pytań z wykorzystaniem ich funkcji. Omawia i stosuje techniki sprzedaży.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą języka korzyści w pracy z klientem z zastosowaniem mocnych, pozytywnych zwrotów.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje język korzyści w pracy z klientem, mocne, pozytywne zwroty. Stosuje język korzyści w pracy z klientem, mocne, pozytywne zwroty.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą reagowania na zastrzeżenia klienta, umiejętności radzenia sobie z obiekcjami klientów.</p> <p>Posługuje się wiedzą dotyczącą reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania reklamacji.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje zasady reagowania na zastrzeżenia klienta, radzenia sobie z obiekcjami klientów. Stosuje zasady reagowania na zastrzeżenia klienta, radzenia sobie z obiekcjami klientów.</p> <p>Omawia i charakteryzuje zasady reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania i reklamacji. Stosuje zasady reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania i reklamacji.</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>Posługuje się wiedzą dotyczącą pewności siebie w kontakcie z klientem, empatii, elastyczności w myśleniu i działaniu.</p>	<p>Omawia i charakteryzuje, stosuje pewność siebie w kontakcie z klientem, empatię, elastyczność w myśleniu i działaniu.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą technik sprzedaży.	Omawia i charakteryzuje techniki sprzedaży.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/ sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

Certyfikat ICVC z zakresu florystyki jest rozpoznawalny i uznawalny w branży florystycznej/dekoratorskiej.

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnionych do wydawania dokumentów potwierdzających uzyskanie kwalifikacji, w tym w zawodzie
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Kurs obejmuje następujący zakres tematyczny:

1. Rola sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.
2. Zasady orientacji na klienta – odpowiadanie na potrzeby i oczekiwania klientów.
3. Materiały roślinne i nieroślinne wykorzystywane we florystyce – bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe.
4. Zasady łączenia barw – obiektywne i subiektywne cechy barw.
5. Łączenie barw – łączenie monochromatyczne, analogiczne, komplementarne.
6. Zastosowania kontrastu – kontrast ilościowy, jakościowy, ciepły-zimny, jasny-ciemny, aktywny -pasywny.
7. Relatywizm barw.
8. Aktywność barw, moc jej oddziaływania na człowieka.
9. Zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej -umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.
10. Formułowanie pytań, z wykorzystaniem ich funkcji – informacyjnej, kontrolnej, psychologicznej.
11. Techniki sprzedaży i umiejętność ich zastosowania.
12. Pewność siebie w kontakcie z klientem, empatia, elastyczność w myśleniu i działaniu.

13. Reagowanie na zastrzeżenia klienta – umiejętność radzenia sobie z obiekcjami klientów.
14. Język korzyści w pracy z klientem – mocne, pozytywne zwroty.
15. Zasady reagowania na reklamację klienta – od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania reklamacji.

Kurs uwzględni kwalifikacje zielone oraz cyfrowe.

Kwalifikacje zielone:

1. Botanika: Zrozumienie roślin, ich potrzeb i różnorodności.
2. Zrównoważona praktyka florystyczna: Wykorzystanie lokalnych i sezonowych roślin, minimalizacja odpadów.
3. Techniki projektowania florystycznego: Tworzenie bukietów, wiązanek, dekoracji.
4. Znajomość roślin ozdobnych: Wiedza o różnorodności roślin i ich pielęgnacji.
5. Ochrona środowiska: Minimalizacja negatywnego wpływu na środowisko.
6. Komunikacja i obsługa klienta: Umiejętności interpersonalne i zarządzanie projektem.
7. Kreatywność i estetyka: Rozwinięcie indywidualnego stylu florystycznego.

Kwalifikacje cyfrowe:

1. Oprogramowanie do prezentacji: Umiejętność tworzenia prezentacji w programach typu PowerPoint.
2. Media społecznościowe: Znajomość platform takich jak Facebook, Instagram.
3. Obsługa urządzeń cyfrowych: Znajomość pracy z aparatami fotograficznymi, smartfonami.
4. Zarządzanie treścią online: Umiejętność tworzenia i publikowania treści online.

Kurs prowadzony będzie w formie warsztatowej, zakładającej aktywny udział Uczestników/czek i przeprowadzenie ćwiczeń praktycznych.

Warunki niezbędne do spełnienia przez Uczestników/czki:

- podstawowa wiedza z zakresu florystyki badana na podstawie pre testu,
- wymagane są podstawowe umiejętności florystyczne,
- nie wymagane jest wylegitymowanie się doświadczeniem w pracy w zawodzie.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi:

- a) maksymalna liczba Uczestników/czek kursu: 15
 - b) liczba stanowisk warsztatowych: każdy z Uczestników/czek posiada własne stanowisko warsztatowe
 - c) wyposażenie każdego stanowiska warsztatowego: stolik, krzesło
- do użytku: sekator, cążki, nożyczki, pistolet do kleju na gorąco, klej na gorąco

Jedna godzina oznacza jedną godzinę lekcyjną (45 min.).

Po zakończeniu kursu zostanie przeprowadzony zewnętrzny proces walidacji oraz certyfikacji.

Po zakończeniu usługi dla Uczestniczek/ników realizowane będzie wsparcie poszkoleniowe.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 33

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 33 Rola sprzedawcy/doradcy w procesie sprzedaży i obsługi klienta.	Marta Chęciek	25-11-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 33 Przerwa	Marta Chęciek	25-11-2024	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 33 Zasady orientacji na klienta - odpowiadanie na potrzeby i oczekiwania klientów.	Marta Chęćciek	25-11-2024	09:45	11:15	01:30
4 z 33 Przerwa	Marta Chęćciek	25-11-2024	11:15	11:30	00:15
5 z 33 Materiały roślinne wykorzystywane we florystyce - bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe.	Marta Chęćciek	25-11-2024	11:30	13:00	01:30
6 z 33 Przerwa	Marta Chęćciek	25-11-2024	13:00	13:30	00:30
7 z 33 Materiały roślinne wykorzystywane we florystyce - bukiety okazjonalne, kompozycje ogrodowe, kompozycje balkonowe.	Marta Chęćciek	25-11-2024	13:30	15:00	01:30
8 z 33 Zasady łączenia barw - obiektywne i subiektywne cechy barw.	Marta Chęćciek	26-11-2024	08:00	09:30	01:30
9 z 33 Przerwa	Marta Chęćciek	26-11-2024	09:30	09:45	00:15
10 z 33 Łączenie barw - łączenie monochromatyczne, analogiczne, komplementarne.	Marta Chęćciek	26-11-2024	09:45	11:15	01:30
11 z 33 Przerwa	Marta Chęćciek	26-11-2024	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 33 Łączenie barw - łączenie monochromatyczne, analogiczne, komplementarne.	Marta Chęciek	26-11-2024	11:30	12:15	00:45
13 z 33 Zastosowanie kontrastu - kontrast jakościowy, ilościowy.	Marta Chęciek	26-11-2024	12:15	13:00	00:45
14 z 33 Przerwa	Marta Chęciek	26-11-2024	13:00	13:30	00:30
15 z 33 Zastosowanie kontrastu - kontrast ciepły - zimny, jasny - ciemny, aktywny - pasywny.	Marta Chęciek	26-11-2024	13:30	15:00	01:30
16 z 33 Relatywizm barw.	Marta Chęciek	27-11-2024	08:00	08:45	00:45
17 z 33 Aktywność barw, moc jej oddziaływania na człowieka.	Marta Chęciek	27-11-2024	08:45	09:30	00:45
18 z 33 Przerwa	Marta Chęciek	27-11-2024	09:30	09:45	00:15
19 z 33 Aktywność barw, moc jej oddziaływania na człowieka.	Marta Chęciek	27-11-2024	09:45	11:15	01:30
20 z 33 Przerwa	Marta Chęciek	27-11-2024	11:15	11:30	00:15
21 z 33 Zasady skutecznej komunikacji werbalnej i pozawerbalnej - umiejętność aktywnego słuchania i otwartość na potrzeby klienta.	Marta Chęciek	27-11-2024	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 33 Przerwa	Marta Chęćciek	27-11-2024	13:00	13:30	00:30
23 z 33 Formułowanie pytań z wykorzystaniem ich funkcji - informacyjnej, kontrolnej, psychologicznej.	Marta Chęćciek	27-11-2024	13:30	15:00	01:30
24 z 33 Techniki sprzedaży i umiejętność ich zastosowania.	Marta Chęćciek	28-11-2024	08:00	09:30	01:30
25 z 33 Przerwa	Marta Chęćciek	28-11-2024	09:30	09:45	00:15
26 z 33 Pewność siebie w kontakcie z klientem, empatia, elastyczność w myśleniu i działaniu.	Marta Chęćciek	28-11-2024	09:45	10:30	00:45
27 z 33 Reagowanie na zastrzeżenia klienta - umiejętność radzenia sobie z obiekcjami klientów.	Marta Chęćciek	28-11-2024	10:30	11:15	00:45
28 z 33 Przerwa	Marta Chęćciek	28-11-2024	11:15	11:30	00:15
29 z 33 Język korzyści w pracy z klientem mocne, pozytywne zwroty.	Marta Chęćciek	28-11-2024	11:30	12:15	00:45
30 z 33 Zasady reagowania na reklamację klienta od przyjęcia po zakończenie rozpatrywania reklamacji.	Marta Chęćciek	28-11-2024	12:15	13:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
31 z 33 Przerwa	Marta Chęciek	28-11-2024	13:00	13:30	00:30
32 z 33 Walidacja.	-	28-11-2024	13:30	14:30	01:00
33 z 33 Certyfikacja.	-	28-11-2024	14:30	15:00	00:30

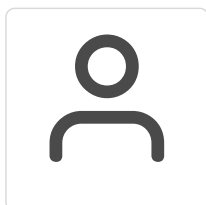
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	137,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	137,50 PLN
W tym koszt walidacji brutto	250,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Chęciek

Posiada dyplom potwierdzający kwalifikacje w zawodzie Florysta. Miłośniczka roślin. Posiada bogate doświadczenie zawodowe. Nauczyciel na kierunku Florysta w Policealnym Studium Zawodowym. Przeprowadziła szereg warsztatów, szkoleń. Wciąż się rozwija, podnosi swoje kwalifikacje, zdobywa cenną wiedzę oraz umiejętności, którymi chętnie dzieli się ze swoimi kursantami.

Trener posiada umiejętność prostej, przystępnej komunikacji z uczestnikami usługi rozwojowej. Podczas realizacji usługi rozwojowej stosuje zapisy Standardów dostępności dla polityki spójności 2021 – 2027.

Posiada doświadczenie w realizacji usługi rozwojowych dla osób ze szczególnymi potrzebami.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy/czki kursu otrzymają materiały szkoleniowe, tj.:

- notes, teczka, długopis.

Warunki uczestnictwa

W przypadku kursów dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w kursie jest spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, do którego składane będą dokumenty o dofinansowanie usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

W efekcie ukończenia kursu Uczestnicy/czki uzyskają certyfikat ukończenia kursu, potwierdzający nabycie kwalifikacji w obszarze florystyki - Certyfikat ICVC/FLC 20219.99 Florysta z uwzględnieniem kwalifikacji zielonych i cyfrowych.

Usługa rozwojowa jest dostępna dla osób ze szczególnymi potrzebami, czyli tych osób, które ze względu na swoje cechy zewnętrzne lub wewnętrzne lub ze względu na okoliczności, w których się znajdują, muszą podjąć dodatkowe działania lub zastosować dodatkowe środki, w celu przezwyciężenia bariery, aby uczestniczyć w różnych sferach życia, na zasadzie równości z innymi osobami.

Realizacja usługi rozwojowej jest zgodna ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021 – 2027 oraz zapisami *Ustawy z dnia 19 lipca 2019 roku o zapewnieniu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami*.

Adres

Załuże 204

37-600 Załuże

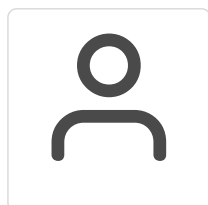
woj. podkarpackie

37-600 Załuże 204

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Uczestnicy będą mieli zapewnione profesjonalne, w pełni wyposażone stanowisko pracy.

Kontakt



Katarzyna Podraza

E-mail kpodraza@pap.rzeszow.pl

Telefon (+48) 500 073 316