



HUTCHINSON
INSTITUTE
KASANDRA FINTAK



Droga do rynku

Numer usługi 2024/10/22/12796/2373366

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 03.12.2024 do 03.12.2024

1 955,70 PLN brutto

1 590,00 PLN netto

279,39 PLN brutto/h

227,14 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Do udziału w kursie zapraszamy przede wszystkim praktyków, którzy chcieliby podnieść efektywność działania swoich organizacji, a więc:</p> <ul style="list-style-type: none">• właścicieli firm, prezesów i dyrektorów,• dyrektorów i menedżerów sprzedaży i marketingu• managerów wszystkich szczebli,• wszystkich zainteresowanych strategiami cenowymi, sprzedażowymi i budowaniem marki ikony.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	01-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
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

Po ukończeniu kursu uczestnicy dowiedzą się:

- jak dzielić rynek na segmenty i tworzyć dla nich polityki cenowe,
- jak obsługiwać te segmenty sprzedażowo,
- jak powstają wybitni sprzedawcy,
- jak powstają marki ikony.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wie, jak dzielić rynek na segmenty i tworzyć dla nich polityki cenowe	Uczestnik potrafi zidentyfikować podstawowe definicje rynku i potrafi tworzyć dla nich polityki cenowe.	Test teoretyczny
Uczestnik wie, jak obsługiwać segmenty rynku w sposób sprzedażowy	Uczestnik potrafi zdefiniować pojęcie segmentów rynku w sposób sprzedażowy.	Test teoretyczny
Uczestnik wie, jak powstają wybitni sprzedawcy i marki ikony.	Uczestnik potrafi wyjaśnić, jakie cechy są kluczowe dla wybitnych sprzedawców. Uczestnik umie zidentyfikować kluczowe czynniki w budowaniu marki.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Na zakończenie szkolenia każdy z uczestników otrzyma certyfikat z tytułem szkolenia oraz opisem kompetencji, jakie nabył podczas kursu.

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

Certyfikat 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?

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

Program

Moduł 1 – Warsztat komunikacyjny „Z czym zaczynamy?”

- Czego oczekujemy po spotkaniu (zawarcie kontraktu)?
- Czym jest aktywne słuchanie i jak się nim posługiwać dla budowania dobrych relacji z ludźmi?

Moduł 2 – Polityki cenowe (wykład)

- Cena optymalna i jej rola w polityce cenowej.
- Decyzje zakupowe klientów – jak na nie wpływać?
- Podstawowe strategie cenowe.
- Segmentacja rynku.
- Cena w kontekście reklamy i promocji.

Moduł 3 – Sztuka sprzedaży wg. Briana Tracy (warsztat z wykładem w tle)

- Cztery dewizy Briana Tracy.
- Siedem głównych etapów sprzedaży.
- Topografia świata klientów.
- Cztery klucze sprzedaży strategicznej.
- Budowanie zaufania – sprzedawca doradcą klienta.
- Typy klientów.

Moduł 4 – Jak powstają firmy ikony? (wykład)

- Czym jest branding?
- Studium wybranych marek ikon.
- Świat legend.
- Branding kulturowy.
- Społeczność marki-ikony.
- Budowanie legendy.
- Marka A.Blikle – doświadczenia własne.

Moduł 5 – Z czym kończymy?

Debata końcowa w kręgu komunikacyjnym. Podsumowanie, pytania, wątpliwości, własne doświadczenia słuchaczy.

Efekty uczenia zostaną zweryfikowane po szkoleniu poprzez post testy w formie testu teoretycznego zamkniętego w formie online.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Warsztat komunikacyjny „Z czym zaczynamy?”	prof. Andrzej Jacek Blikle	03-12-2024	09:00	10:00	01:00
2 z 6 Polityki cenowe (wykład)	prof. Andrzej Jacek Blikle	03-12-2024	10:15	12:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 6 Sztuka sprzedaży wg. Briana Tracy (warsztat z wykładem w tle)	prof. Andrzej Jacek Blikle	03-12-2024	12:15	13:15	01:00
4 z 6 Jak powstają firmy ikony? (wykład)	prof. Andrzej Jacek Blikle	03-12-2024	13:45	15:30	01:45
5 z 6 Z czym kończymy?	prof. Andrzej Jacek Blikle	03-12-2024	15:45	16:45	01:00
6 z 6 Test końcowy online	-	03-12-2024	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 955,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	279,39 PLN
Koszt osobogodziny netto	227,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

prof. Andrzej Jacek Blikle

Profesor w PAN, członek Europejskiej Akademii Nauk. Wykładał na uniwersytetach w Polsce, USA, Kanadzie, Danii i Szwecji. W latach 1990-2010 był prezesem A. Blikle Sp. z o.o. Autor wielu publikacji naukowych i książek, które przyczyniły się do rozwoju dyscyplin informatycznych i zarządzania w Polsce i na świecie. Aktywnie uczestniczy w debatach publicznych na temat etyki biznesu, promując odpowiedzialność społeczną przedsiębiorstw oraz zrównoważony rozwój. Jest honorowym prezesem stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych oraz Centrum im. Adama Smith'a.

Współtworzył Polskie Towarzystwo Informatyczne. Zdobywca wielu nagród i odznaczeń, w tym m.in. Krzyża Kawalerskiego Orderu Odrodzenia Polski.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Kazdy uczestnik otrzyma autorską książkę prof. Andrzeja Blikle z indywidualną dedykacją "Doktryna jakości. Rzecz o turkusowej samoorganizacji", notes, długopis, certyfikat oraz prezentację i materiały ze szkolenia przesłane drogą mailową.

Adres

ul. Słowiańska 1/9
93-101 Łódź
woj. łódzkie

Hello! Business Concept

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- bezpłatny parking, miejsce dostosowane do osób z niepełnosprawnościami.

Kontakt



Anna Ryman-Czarnecka

E-mail anna.ryman@hutchinson.org.pl

Telefon (+48) 662 239 499