



Institut Kreowania
Przedsiębiorczości
Sp. z o.o.



Szkolenie z zakresu budowania relacji oraz komunikacji z klientami biura rachunkowego.

Numer usługi 2024/10/23/163493/2377236

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 13.12.2024 do 13.12.2024

922,50 PLN brutto

750,00 PLN netto

115,31 PLN brutto/h

93,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikator projektu	Nowy start w Małopolsce z EURESEM
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową są pracownicy biur rachunkowych i działów księgowych. Program szkolenia został zaprojektowany tak, aby zrealizować dedykowane szkolenia oparte na studium przypadków i problemach z jakimi mierzy branża księgową. Celem szkolenia jest wzmocnienie kompetencji w zakresie podniesienia jakości obsługi klienta. Zwiększenia przychodów ze sprzedaży usług dodatkowych oraz pozyskaniu nowych klientów z poleceń.
Minimalna liczba uczestników	9
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	30-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnicy szkolenia zdobędą kompleksową wiedzę i praktyczne umiejętności w zakresie zarządzania biurem rachunkowym, budowania marki osobistej, skutecznej sprzedaży usług księgowych, zarządzania zespołem oraz przeprowadzania zmian w dobie cyfryzacji. Szkolenie ma na celu rozwinięcie kluczowych kompetencji niezbędnych do efektywnego prowadzenia biura rachunkowego i zwiększenia jego konkurencyjności na rynku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wzrost kompetencji w zarządzaniu zespołem księgowych	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad	Test teoretyczny
Zwiększenie skuteczności w pozyskiwaniu klientów i sprzedaży usług księgowych	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad	Test teoretyczny
Poprawa umiejętności prezentacyjnych i komunikacyjnych	Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji właścicieli biur rachunkowych w zakresie zarządzania firmą, budowania marki osobistej, pozyskiwania klientów, sprzedaży usług księgowych, zarządzania zespołem oraz cyfryzacji procesów księgowych.

Szkolenie zakończy się testem sprawdzającym wiedzę, a sukcesem będzie zaliczenie testu w co najmniej 90%.

Program jest realistyczny i wykonalny dzięki 8 godzinom jego trwania, zróżnicowanym metodom szkoleniowym (wykłady, warsztaty, case studies) oraz doświadczonym trenerom.

Dodatkowo, celem jest podniesienie kompetencji uczestników w kluczowych obszarach zarządzania biurem rachunkowym, co jest niezbędne dla skutecznego funkcjonowania i rozwoju ich firm w dynamicznie zmieniającym się środowisku biznesowym.

Efekt usługi

Zwiększenie skuteczności w pozyskiwaniu klientów i sprzedaży usług księgowych- Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad-Testteoretyczny

Poprawa umiejętności prezentacyjnych i komunikacyjnych - Pomyślne ukończenie testu pisemnego, w którym uczestnik demonstruje zrozumienie kluczowych pojęć i zasad - Test teoretyczny

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Stworzenie listy zaleceń dla Pracodawcy.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający 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?

Dokument 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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

1 moduł: Komunikacja z Klientami

- Techniki skutecznej komunikacji oraz typologia klienta (współpraca i komunikacja z klientem w oparciu o różne typy osobowości).
- Umiejętność przekazywania skomplikowanej informacji finansowej w przystępny sposób.
- Zasady prostej komunikacji mailowej, telefonicznej i rozmów face to face.

2 moduł: Budowanie Relacji Biznesowych

- Podstawy budowania relacji biznesowych opartych na zaufaniu.
- Techniki mediacji i negocjacji, umiejętność asertywnej komunikacji, komunikacja usług dodatkowych i radzenia sobie w trudnych sytuacjach.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Techniki skutecznej komunikacji oraz typologia klienta	Anita Gołębiewska	13-12-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 9 Przerwa kawowa	Anita Gołębiewska	13-12-2024	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 9 Umiejętność przekazywania skomplikowanej informacji finansowej w przystępny sposób	Anita Gołębowska	13-12-2024	10:45	11:45	01:00
4 z 9 Zasady dobrej komunikacji mailowej, telefonicznej i rozmów face to face	Anita Gołębowska	13-12-2024	11:45	12:45	01:00
5 z 9 Lunch	Anita Gołębowska	13-12-2024	12:45	13:15	00:30
6 z 9 Podstawy budowania relacji biznesowych opartych na zaufaniu	Anita Gołębowska	13-12-2024	13:15	14:15	01:00
7 z 9 Techniki mediacji i negocjacji, umiejętność asertywnej komunikacji	Anita Gołębowska	13-12-2024	14:15	15:45	01:30
8 z 9 Współpraca z klientem korporacyjnym, osobami na wyższych stanowiskach	Anita Gołębowska	13-12-2024	15:45	16:45	01:00
9 z 9 Walidacja - Test końcowy	-	13-12-2024	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	922,50 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	115,31 PLN
Koszt osobogodziny netto	93,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anita Gołębowska

księgowa i liderka z ponad 20-letnim doświadczeniem, które zdobywała prowadząc księgowość międzynarodowych korporacji oraz rekrutując i zarządzając zespołami kilkudziesięcioosobowymi księgowości. Stworzyła Ogólnopolską Sieć Certyfikowanych Biur Rachunkowych. Była odpowiedzialna za nadzór operacyjny, współpracę ze strategicznymi partnerami oraz dynamiczny rozwój sieci OSCBR, zrzeszającej już ponad 3000 biur rachunkowych w całym kraju. Dzisiaj właścicielka Hive Tax Sp. z o.o. oraz Hive Business School Sp. z o.o. spółek działających w synergii, edukacja dla księgowych i profesjonalne usługi księgowe dla biznesu. Pomysłodawczyni i autorka programów edukacyjnych – Ogólnopolskich Cyfrowych Rewolucji Księgowych oraz „Bądź Gotowy na KSeF” pod patronatem honorowym Ministerstwa Finansów. Uważa, że kluczem do sukcesu każdego lidera jest przywództwo – jest mentorką w Sieci Przedsiębiorczych Kobiet, Członkinią Rady Programowej w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Administracji oraz Niezależną Licencjonowaną Trenerką i Mówcą Motywacyjnym John Maxwell Team.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Metody szkoleniowe:

Wykłady interaktywne

Studia przypadków (case studies)

Warsztaty praktyczne

Ćwiczenia grupowe

Dyskusje i sesje Q&A

Adres

ul. Jutrzenki 139

02-231 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Justyna Ratajczak

E-mail justyna@startupacademy.pl

Telefon (+48) 504 394 734