



KAROL RYWOCKI



Obsługa i komunikacja ze strategicznymi klientami

Numer usługi 2024/11/03/160690/2393301

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.04.2025 do 15.04.2025

3 160,00 PLN brutto

3 160,00 PLN netto

197,50 PLN brutto/h

197,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|---------------------------------|---|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | pracodawcy i pracownicy związani z obsługą klienta (oraz klienta strategicznego) |
| Minimalna liczba uczestników | 1 |
| Maksymalna liczba uczestników | 25 |
| Data zakończenia rekrutacji | 13-04-2025 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 16 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna |

Cel

Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje do profesjonalnej obsługi klienta. Pozwala zidentyfikować typy klientów. Daje możliwość zdobycia umiejętności i technik obsługi klientów "trudnych" oraz klientów strategicznych firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|-------------------------------------|---|------------------|
| Klasyfikacja klientów | rozdziela typy klientów, potrafi ocenić czy jest to klient strategiczny, trudny czy standardowy | Wywiad swobodny |
| Analiza potrzeb biznesowych klienta | identyfikuje listę potrzeb biznesowych klienta według ważności, czasu realizacji itp. | 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

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

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

1. Typy klientów
2. Sposoby pokonywania trudności
3. Umiejętność słuchania i zadawania pytań.
4. Sposoby zamykania sprzedaży
5. Analiza potrzeb biznesowych
6. Administracja posprzedażowa
7. Walidacja.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 7 Zajęcia | Karol Rywocki | 14-04-2025 | 08:00 | 11:00 | 03:00 |
| 2 z 7 Przerwa | Karol Rywocki | 14-04-2025 | 11:00 | 11:15 | 00:15 |
| 3 z 7 Zajęcia | Karol Rywocki | 14-04-2025 | 11:15 | 14:00 | 02:45 |
| 4 z 7 Zajęcia | Karol Rywocki | 15-04-2025 | 08:00 | 11:00 | 03:00 |
| 5 z 7 Przerwa | Karol Rywocki | 15-04-2025 | 11:00 | 11:15 | 00:15 |
| 6 z 7 Zajęcia | Karol Rywocki | 15-04-2025 | 11:15 | 13:30 | 02:15 |
| 7 z 7 Władacja | - | 15-04-2025 | 13:30 | 14:00 | 00:30 |

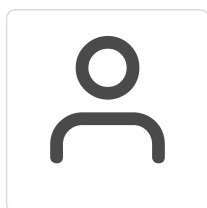
Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 160,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 3 160,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 197,50 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 197,50 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Karol Rywocki

Karol Rywocki jest doświadczonym managerem, wieloletnim dyrektorem sprzedaży i marketingu, dyrektorem zarządzającym, trenerem, wykładowcą akademickim.

Posiada 27 letnie doświadczenie zawodowe zdobyte w takich firmach jak:

Mars Polska, Castrol (BP), Carlsberg Polska, Candyking (Cloetta AB), Browar Czarnków S.A,

Stovit Group (Angel Camacho Alimentacion).

Doktor w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości. Obecnie pracuje jako adiunkt w Zakładzie Zarządzania w Państwowej Akademii Nauk Stosowanych we Włocławku.

Prowadzi również zajęcia na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu.
Główne dziedziny rozwojowe, którymi się zajmuje to: zarządzanie strategiczne, przywództwo, zarządzanie sprzedażą (również techniki sprzedaży i negocjacje), zachowania konsumenckie, budowanie efektywnych zespołów pracowniczych (w tym programy motywacyjne), innowacje w przedsiębiorstwie, budowanie wizerunku menedżera.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

uczestnicy otrzymają skrypt, szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych, przerwy liczą się do czasu szkolenia

Adres

ul. Storczykowa 69
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



KAROL RYWOCKI

E-mail karol.rywocki@onet.pl

Telefon (+48) 603 764 250