



BPWS sp. z o.o.



## Nowoczesne kadry Dolnego Śląska - Skuteczna sprzedaż z wykorzystaniem LinkedIn - warsztat

Numer usługi 2024/11/15/46930/2414855

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 13.02.2025 do 27.02.2025

1 400,00 PLN brutto

1 400,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |   |
|---------------------------------|---|
| Kategoria                       | Biznes / Marketing  |
| Sposób dofinansowania           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników  |
| Grupa docelowa usługi           | Warsztat jest dedykowany <b>osobom odpowiedzialnym za sprzedaż</b> .<br>Program cieszy się <b>największym zainteresowaniem</b> wśród: <ul style="list-style-type: none"><li>• pracowników Działu Obsługi Klienta - Konsultantów, Opiekunów,</li><li>• pracowników Działu Sprzedaży - Specjalistów, Inżynierów ds. Sprzedaży,</li><li>• pracowników Działu Handlowego - Przedstawicieli handlowych, Doradców handlowych,</li><li>• właścicieli oraz członków kadry menadżerskiej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.</li></ul> |
| Minimalna liczba uczestników    | 2   |
| Maksymalna liczba uczestników   | 6   |
| Data zakończenia rekrutacji     | 12-02-2025  |
| Forma prowadzenia usługi        | zdalna w czasie rzeczywistym  |
| Liczba godzin usługi            | 8   |
| 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

Usługa szkoleniowa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia profilu indywidualnego i instytucjonalnego na LinkedIn, nawiązywania relacji biznesowych za pośrednictwem LinkedIn, docierania do potencjalnych Klientów.

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

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji   | Metoda walidacji  |
|---|--|---|
| <p>Uczestnik wyznacza cel obecności na LinkedIn.</p> <p>Uczestnik administruje profilem prywatnym i stroną firmową na LinkedIn.</p> | <p>Uczestnik:<br/>charakteryzuje powody i korzyści obecności na LinkedIn,<br/>wskazuje, co chce osiągnąć dzięki obecności na LinkedIn<br/>projektuje, jak ma wyglądać sytuacja marki (osobistej / firmowej) po osiągnięciu celu,<br/>uzasadnia czynniki, które wpływają na realność celu,<br/>wyznacza termin osiągnięcia celu.</p> <p>Uczestnik:<br/>tworzy profil prywatny i stronę firmową na LinkedIn,<br/>edytuje publiczny i niestandardowy adres URL,<br/>uzupełnia sekcje danymi, prawidłowo interpretując znaczenie poszczególnych pól,<br/>projektuje nagłówek, podsumowanie,<br/>dobiera zdjęcia i grafiki.</p> | <p>Wywiad swobodny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |
| <p>Uczestnik rozwija sieć kontaktów na LinkedIn.</p>  | <p>Uczestnik:<br/>wyszukuje profile, stosuje operatory logiczne, przeszukuje LinkedIn w Google,<br/>stosuje zasady nawiązywania relacji,<br/>tworzy spersonalizowane zaproszenia do kontaktu, pozwalające budować relacje,<br/>rozdziela wiadomości prywatne od wiadomości z ofertą oraz follow-upów i próśb o rekomendację.</p>   | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>                        |
| <p>Uczestnik definiuje grupę docelową komunikatów sprzedażowych.</p>  | <p>Uczestnik:<br/>określa negatywne i pozytywne motywacje zakupowe Klientów, do których zamierza dotrzeć,<br/>dzieli Klientów na segmenty,<br/>korzysta z wyszukiwania zaawansowanego na LinkedIn,<br/>obserwuje profile prywatne i strony firmowe konkurencyjne, branżowe.</p>  | <p>Wywiad swobodny</p>  |

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji  |
|---|---|---|
| <p>Uczestnik obsługuje Sales Navigator.</p> <p>Uczestnik planuje działania wizerunkowe i sprzedażowe.</p>                   | <p>Uczestnik:<br/>definiuje cel korzystania z Sales Navigator, charakteryzuje funkcjonalności narzędzia, wyszukuje Użytkowników stosując zaawansowane filtry, sortuje wyniki, śledzi wybranych (obserwowanych) Użytkowników, interpretuje sugerowane kontakty z największym potencjałem, dodaje notatki o zapisanych osobach / firmach.</p> <p>Uczestnik:<br/>uwzględnia proporcje pomiędzy publikacjami zawierającymi treści cudze, treści własne, treści osobiste, tworzy bazę pomysłów na publikacje, układa je w logiczne ciągi, wyznacza optymalne terminy publikacji, obsługuje funkcjonalność "Planowanie publikacji" na LinkedIn.</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> |
| <p>Uczestnik publikuje treści, przestrzegając zasad i dobrych praktyk.</p> <p>Uczestnik weryfikuje efektywność działań.</p> | <p>Uczestnik:<br/>charakteryzuje najlepsze okresy dodawania publikacji, przygotowuje treści, obejmujące chwytliwe nagłówki, pisze prostym językiem, używa krótkich akapitów, krótkich zdań, pomija niepotrzebne słowa, dobiera właściwe grafiki do treści.</p> <p>Uczestnik:<br/>rozdziela filary efektywności działań, będące podstawą Social Selling Indexu, analizuje wyniki Social Selling Indexu, porównuje swoje wyniki ze średnimi wynikami w branży oraz w sieci.</p>   | <p>Analiza dowodów i deklaracji</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>        |

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

Tak, 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?**

Tak, 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

- wyznaczanie celu obecności na LinkedIn,
- **zasady nawiązywania relacji**,
- wyszukiwanie grupy docelowej komunikatów sprzedażowych - metody wyszukiwania profili, stosowanie operatorów logicznych, przeszukiwanie LinkedIn w Google,
- wysyłanie i odbieranie zaproszeń,
- **plan działań wizerunkowych i sprzedażowych**,
- tematy publikacji i zasady publikowania treści (częstotliwość, polecenia, komentarze, udostępnienia),
- Sales Navigator - stosowanie filtrów, notatek, sprawdzanie profili, weryfikacja aktywności,
- **prorowadzenie kampanii sprzedażowych**,
- walidacja: wywiad swobodny, obserwacja w warunkach symulowanych, analiza dowodów i deklaracji.

---

Warunki organizacyjne usługi szkoleniowej:

- minimalna liczba Uczestników: 2 osoby,
- maksymalna liczba Uczestników: 6 osób,
- ćwiczenia realizowane w podgrupach 2-osobowych,
- forma zdalna w czasie rzeczywistym,
- sprzęt (komputer / laptop / smartfon) własny Uczestników.

---

Usługa szkoleniowa jest realizowana w trybie godzin zegarowych.

W trakcie każdego dnia szkoleniowego zaplanowano przerwę trwającą 15 minut.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

| Przedmiot / temat zajęć   | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 10</b> Cel obecności na LinkedIn. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu. | Monika Gawanowska | 13-02-2025            | 08:00               | 08:45               | 00:45         |

---

| Przedmiot / temat zajęć   | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>2 z 10</b><br>Administrowanie profilem prywatnym i stroną firmową na LinkedIn.<br>Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu. | Monika Gawanowska | 13-02-2025            | 08:45               | 10:00               | 01:15         |
| <b>3 z 10</b> Przerwa   | Monika Gawanowska | 13-02-2025            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| <b>4 z 10</b> Rozwój sieć kontaktów na LinkedIn.<br>Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia - Jamboard.            | Monika Gawanowska | 13-02-2025            | 10:15               | 11:15               | 01:00         |
| <b>5 z 10</b> Grupa docelowa komunikatów sprzedażowych.<br>Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia - Jamboard.     | Monika Gawanowska | 13-02-2025            | 11:15               | 12:00               | 00:45         |
| <b>6 z 10</b> Sales Navigator.<br>Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia - Jamboard.                              | Monika Gawanowska | 27-02-2025            | 08:00               | 08:45               | 00:45         |
| <b>7 z 10</b> Plan działań wizerunkowych i sprzedażowych.<br>Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia - Jamboard.   | Monika Gawanowska | 27-02-2025            | 08:45               | 10:00               | 01:15         |

| Przedmiot / temat zajęć   | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>8 z 10</b> Przerwa   | Monika Gawanowska | 27-02-2025            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| <b>9 z 10</b> Publikacja treści. Efekty działań. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia - Jamboard. | Monika Gawanowska | 27-02-2025            | 10:15               | 11:30               | 01:15         |
| <b>10 z 10</b> Walidacja: analiza dowodów i deklaracji, obserwacja w warunkach symulowanych, wywiad swobodny.         | -                 | 27-02-2025            | 11:30               | 12:00               | 00:30         |

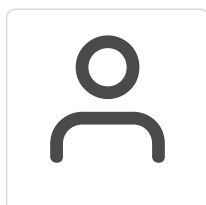
## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 400,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 400,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 175,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 175,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Monika Gawanowska

Strateg, coach, autorka książki "Marka osobista bez tajemnic". Specjalizuje się w personal branding i LinkedIn.

Od początku 2018 r. przeszkoliła ponad 3000 osób. Jest autorką wielu publikacji, m.in. w magazynie

„Marketing w Praktyce”, "Social media manager", Dzienniku Gazecie Prawnej oraz ekspertką inicjatywy Her Impact, w której wiedzą o LinkedIn wspiera Liderki w stawianiu kolejnych kroków w karierze. Współpracuje z przedsiębiorcami, prowadzącymi małe firmy, jak i z organizacjami, zatrudniającymi po kilkaset osób w branżach: finansowej, ubezpieczeniowej, inwestycyjnej, PR, motoryzacyjnej, IT, budowlanej i FMCG. Sprzedawca z 12 - letnim doświadczeniem. Jest oficjalną gospodynią spotkań LinkedIn Local Białostok, które prowadzi i organizuje. Otrzymała nagrody i wyróżnienia: III miejsce w konkursie na najwyższy wolumen sprzedanych kredytów konsumpcyjnych w regionie Wielkopolsko – Kujawskim, I miejsce w regionie Wschodnim oraz V miejsce w Polsce w konkursie na najwyższy dochód z inwestycji w banku Raiffeisen, III miejsce w Plebiscycie Podlasianka 2017, wyróżnienie w plebiscycie Lider biznesu województwa podlaskiego 2019. W okresie 24 miesięcy wstecz od dnia rozpoczęcia usługi szkoleniowej, przeprowadziła ponad 120 godzin usług szkoleniowych o podobnym zakresie.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej.

### Informacje dodatkowe

- ▶ **wspieramy** na każdym etapie pozyskiwania dofinansowania w ramach projektów oraz ich rozliczania;
- ▶ przygotowujemy dokumenty aplikacyjne, zajmujemy się wszelkimi formalnościami i **kontaktem z Operatorem**;
- ▶ realizujemy warsztaty w **małych grupach**, dzięki czemu Trenerzy mogą poświęcić każdemu Uczestnikowi tyle czasu, ile potrzebuje, pracować z Uczestnikiem na przykładach z jego doświadczenia zawodowego;
- ▶ dbamy o to, aby warsztat był nie tylko szansą do ćwiczenia umiejętności, ale również okazją do **integracji** pracowników.

---

Organizujemy warsztaty w **formule zamkniętej dla konkretnego przedsiębiorstwa**, dostosowując zakres tematyczny do realiów branży.

Współpracujemy z Fundacją Instytut Bezpieczeństwa Informacji, chronimy dane osobowe.

---

Cieszymy się wysokimi opiniami Klientów!

Nasz profil w Google → [https://g.page/r/CXxV\\_ZsoNwg6EAE](https://g.page/r/CXxV_ZsoNwg6EAE)

---

Zapraszamy do kontaktu!

<http://www.bpws.pl/>

## Warunki techniczne

Usługa szkoleniowa prowadzona w formie zdalnej w czasie rzeczywistym - kontakt w ramach telekonferencji z użyciem komunikatora Google Meet.

Minimalne wymagania techniczne:

- dostęp do sieci Internet (łącze sieciowe) o minimalnej szybkości pobierania / przesyłania: 128 kb/s;
- sprzęt elektroniczny (komputer / laptop / smartfon / tablet) z kamerą i mikrofonem oraz z systemem operacyjnym (OS): macOS, Windows, Linux OS, iOS, Android;

- przeglądarka internetowa: Google Chrome, Firefox, Safari, Internet Explorer, Microsoft Edge, Opera.
- 

Przebieg usługi szkoleniowej nie będzie nagrywany zgodnie z wytycznymi Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości z dnia 31.07.2020 r.

Zgodnie z wytycznymi Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości dotyczącymi realizacji usług rozwojowych w formie zdalnej istnieje możliwość zapisu w późniejszym terminie: *"Uczestnik dokonuje zapisu na usługę co najmniej 4 dni przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia. Dopuszcza się możliwość zapisu na usługę z użyciem numeru ID wsparcia w terminie krótszym niż 4 dni przed rozpoczęciem usługi, jednakże zapis na usługę musi być poprzedzony uzyskaniem zgody od Operatora."*

---

Usługa szkoleniowa będzie realizowana zgodnie ze standardem opisanym w "Specyfikacji usług rozwojowych zdalnych w czasie rzeczywistym", dostępnej pod adresem: <https://bpws.pl/uslugi-zdalne/>.

## Kontakt



**Beata Walczyna-Szydełko**

**E-mail** [kontakt@bpws.pl](mailto:kontakt@bpws.pl)

**Telefon** (+48) 796 861 561