



Smart Idea Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Sprzedaż online w przedsiębiorstwie - szkolenie

Numer usługi 2024/11/19/51136/2420516

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 16.01.2025 do 17.01.2025

2 790,00 PLN brutto

2 790,00 PLN netto

186,00 PLN brutto/h

186,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana do: <ul style="list-style-type: none">właścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw,kierowników działów handlowych, liderów, handlowców, przedstawicieli handlowych, sprzedawców, kadry zarządzającej handlem, pracowników działu obsługi klienta, techników, doradców, specjalistów ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	8
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	15
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego projektowania produktów online, tworzenia strategii cenowych oraz opracowywania ofert sprzedażowych, uwzględniając analizę potrzeb klientów, optymalne ustalanie cen oraz skuteczne

prezentowanie oferty językiem korzyści.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu projektowania produktów online dopasowanych do potrzeb klientów	analizuje potrzeby klientów na podstawie danych rynkowych	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	planuje proces zbierania informacji z wykorzystaniem ankiet, opinii klientów oraz danych sprzedażowych	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	dopasowuje produkty do preferencji klientów, uwzględniając aspekty funkcjonalności i ekologii	Test teoretyczny
	definiuje i identyfikuje unikalne cechy produktów firmy w tworzeniu oferty	Test teoretyczny
	Wskazuje składowe cen produktów	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą i praktyką z zakresu strategii cenowej dla produktów online	Charakteryzuje dynamic pricing	Test teoretyczny
	Planuje strategie promocyjne i rabatowe, dopasowane do profilu klientów i sezonowości	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	Monitoruje ceny konkurencji	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą i praktyką z zakresu przygotowania oferty sprzedażowej	Identyfikuje kluczowe elementy oferty sprzedażowej, w tym tytuł, opis produktu	Test teoretyczny
	Planuje ofertę z wartością dodaną, wyróżniającą się na tle konkurencji (np. szybki serwis)	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	Tworzy oferty sprzedażowe językiem korzyści	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wskazuje elementy, które mogą wpłynąć na personalizację oferty	Test teoretyczny
Analizuje przykłady skutecznych ofert sprzedażowych, aby wdrożyć najlepsze praktyki w swojej firmie	Obserwacja w warunkach symulowanych	
	Wywiad swobodny	

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 - zaświadczenie o ukończeniu szkolenia - 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?

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Kryteria weryfikacji zostały wskazane do każdego efektu uczenia się.

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

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów poprzez wskazanie osób prowadzących kształcenie i walidację.

Program

Szkolenie realizowane zgodnie z następującym programem merytorycznym:

1. Wprowadzenie do szkolenia

2. Tworzenie produktu online

- Badanie rynku i analiza potrzeb lokalnych klientów.
- Narzędzia do zbierania informacji (ankiety, opinie, dane sprzedażowe).
- Dopasowanie produktów do preferencji klientów (np. funkcjonalność, ekologia).
- Wykorzystanie unikalnych cech produktów firmy w kreacji oferty.
- Wykorzystanie konfiguratorów produktów na stronie.

3. Strategia cenowa w sprzedaży online

- Ustalanie cen produktów - rachunek kosztów a cena końcowa.
- Uwzględnienie wartości dodanej w cenie (np. gwarancja, serwis).
- Dynamic pricing – dostosowanie cen do popytu.
- Strategie promocyjne i rabatowe – jak i kiedy stosować.
- Narzędzia do monitorowania cen konkurencji.
- Benchmarking i wyciąganie wniosków z działań liderów branży.

4. Przygotowanie oferty sprzedażowej

- Kluczowe elementy oferty sprzedażowej
- Wartość dodana – co wyróżnia ofertę (np. szybki serwis, darmowe testy).
- Tworzenie przekonującej oferty językiem korzyści.
- Personalizacja oferty dla segmentów klientów.

Podsumowanie

Walidacja

Walidacja polega na udzieleniu odpowiedzi podczas procesu składającego się z testu wiedzy, analizy dowodów i deklaracji oraz obserwacji w warunkach symulowanych i wywiadu swobodnego.

Szkolenie realizowane jest w godzinach szkoleniowych (1 godz. dydaktyczna =45 min zegarowych). Przerwy nie wliczają się w czas trwania szkolenia.

Wymagania wstępne: brak

Metody dydaktyczne:

- Wykłady
- Studia przypadków
- Warsztaty praktyczne
- Symulacje
- Dyskusje grupowe

Liczba godzin zajęć teoretycznych: 6

Liczba godzin zajęć praktycznych: 8

Walidacja: 1

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
-------------------------	------------	-----------------------	---------------------	---------------------	---------------

Brak wyników.

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 790,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 790,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	186,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	186,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Arkadiusz Friedrich

Doświadczony sprzedawca i manager z wieloletnią praktyką w międzynarodowych korporacjach. Kluczowe osiągnięcia i kompetencje:

- Realizacja celów biznesowych związanych z rozwojem rynku i sprzedażą.
- Negocjowanie umów, warunków oraz rozwój współpracy z kluczowymi klientami.
- Zarządzanie podległym zespołem sprzedaży (motywacja, stawianie celów i ich weryfikacja).
- Zarządzanie budżetami (sprzedaż, dystrybucja) oraz kontrola kosztów.
- Praca w projektach marketingowych, promocyjnych i wdrożeniowych (rozwój własnych koncepcji, analizy i udział w projektach).
- Doświadczenie w sprzedaży we wszystkich kanałach dystrybucji (detaliczny, hurtowy, B2B).

Prowadzi szkolenia i egzaminuje z zakresu: komunikacji, umiejętności menadżerskich, negocjacji, marketingu, optymalizacji w przedsiębiorstwach. W ostatnich dwóch latach przeprowadził ok. 700 godzin szkoleń z ww. zakresu i przeprowadził egzaminy dla ok. 150 osób w tym okresie.

Wykształcenie:

2018 – 2020 – Uniwersytet Gdański, Psychologia sportu – studia podyplomowe

2006 – 2009 – UWM w Olsztynie, Dziennikarstwo i komunikacja społeczna - licencjat

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe obejmujące konspekt szkolenia wraz z miejscem do notowania oraz długopis.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w szkoleniach jest założenie przez Uczestnika konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz spełnienie warunków, które są przedstawione przez danego Operatora, do którego składane są dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Uczestnik otrzyma Zaświadczenie ukończenia szkolenia z opisem efektów uczenia się wyłącznie w przypadku obecności na zajęciach w minimalnym wymiarze czasowym wynoszącym co najmniej 80% wszystkich zajęć, ukończenia walidacji usługi (min. 50% prawidłowych odpowiedzi liczonych łącznie na podstawie testu wiedzy i wywiadu) oraz wypełnienie ankiety ewaluacyjnej.

W każdym dniu szkolenia będzie prowadzona lista obecności. Po zakończeniu szkolenia Przedsiębiorcy zostanie przekazana lista obecności celem przekazania Operatorowi wraz z dokumentami do rozliczenia usługi.

Jeżeli w usłudze będzie brała udział osoba z niepełnosprawnościami usługa zostanie dostosowana do jej potrzeb.

Adres

ul. Marii Curie-Skłodowskiej 18/20/1

10-110 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Sala konferencyjna

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Makarewicz

E-mail magdalena.makarewicz@smartszkolenia.pl

Telefon (+48) 785 040 500