



EcoSmart Sales: Nowoczesne techniki sprzedaży z cyfrowymi innowacjami i ekologicznym podejściem.

Numer usługi 2024/12/23/12176/2476058

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

277,78 PLN brutto/h

277,78 PLN netto/h

ŁĘTOWSKI
CONSULTINGSzkolenia,
Doradztwo, Rozwój
Mateusz Łętowski

📍 Ustroń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 21.03.2025 do 23.03.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Sposób dofinansowaniawsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników**Grupa docelowa usługi**

Grupą docelową szkolenia są pracownicy działów sprzedaży, marketingu oraz menedżerowie sprzedaży, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności w zakresie nowoczesnych technik sprzedaży, z naciskiem na zielone i cyfrowe kompetencje. Szkolenie skierowane jest również do osób odpowiedzialnych za wdrażanie zrównoważonych praktyk w organizacjach, chcących lepiej zrozumieć, jak integrować ekologię i technologię w procesach sprzedażowych. Odbiorcami mogą być także specjaliści, którzy chcą dostosować się do nowoczesnych standardów sprzedaży zgodnych z trendami rynkowymi.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

14-03-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

18

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 prowadzi do rozwinięcia umiejętności uczestników w zakresie nowoczesnych technik sprzedaży, z uwzględnieniem zrównoważonego rozwoju i kompetencji cyfrowych. Dzięki szkoleniu uczestnicy nauczą się skutecznie wykorzystywać dane i automatyzację w procesach sprzedażowych, dostosowując się do zmieniających się potrzeb klientów. Usługa wspiera także promowanie ekologicznych i technologicznych rozwiązań, które zwiększają efektywność oraz odpowiedzialność w sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opisuje nowoczesne techniki sprzedaży oraz wdraża ekologiczne standardy w procesie sprzedaży.	Uczestnik opisuje i wskazuje przykłady nowoczesnych technik sprzedaży i ekologicznych standardów.	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje dane i wpływ na środowisko w kontekście sprzedaży.	Uczestnik wyjaśnia znaczenie analizy danych w minimalizacji wpływu na środowisko.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje narzędzia automatyzacji procesów sprzedażowych i integracji systemów.	Uczestnik wykorzystuje narzędzia automatyzacji i systemy integracji w zadaniach symulacyjnych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje zasady skutecznej komunikacji wielokanałowej oraz techniki marketingu ekologicznego.	Uczestnik przygotowuje strategię wielokanałowej komunikacji, uwzględniając ekologiczne formy marketingu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje techniki perswazji i wpływu społecznego w promowaniu produktów przyjaznych środowisku.	Uczestnik stosuje techniki perswazji w symulowanych sytuacjach sprzedażowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje aplikacje mobilne wspierające zrównoważony rozwój w procesach sprzedażowych.	Uczestnik wykazuje znajomość i stosuje aplikacje mobilne w praktycznych zadaniach.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik tworzy wartościowe treści sprzedażowe promujące zielone produkty i technologie.	Uczestnik przedstawia content marketing na zadany temat.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje i zapewnia omnikanałowe doświadczenie klienta, integrując zrównoważone rozwiązania w procesie sprzedaży.	Uczestnik przygotowuje strategię omnikanałową z uwzględnieniem ekologicznych rozwiązań.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

Tak.

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	ŁĘTOWSKI CONSULTING Szkolenia, Doradztwo, Rozwój Mateusz Łętowski
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	SCIENCE SZKOLENIA I DORADZTWO Grzegorz Kawa
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Moduł 1: Wprowadzenie do nowoczesnych technik sprzedaży oraz wdrażanie ekologicznych standardów.

1. Przywitanie uczestników i przedstawienie celów szkolenia
2. Definicja nowoczesnych technik sprzedaży, z uwzględnieniem zrównoważonych praktyk biznesowych
3. Znaczenie dostosowania się do zmieniających się preferencji klientów oraz wdrażanie ekologicznych standardów sprzedaży

Moduł 2: Wykorzystanie danych i analizy wpływu na środowisko.

1. Znaczenie analizy danych w sprzedaży oraz w analizie wpływu środowiskowego
2. Korzystanie z narzędzi analitycznych (np. big data, sztuczna inteligencja) do zrozumienia potrzeb klientów i minimalizacji wpływu na środowisko
3. Tworzenie personalizowanych ofert na podstawie analizy danych i uwzględnianie aspektów ekologicznych

Moduł 3: Automatyzacja procesów sprzedażowych. Ekologiczne praktyki.

1. Wykorzystanie narzędzi CRM z funkcjami automatyzacji w zarządzaniu relacjami z klientami, ze szczególnym uwzględnieniem optymalizacji procesów ekologicznych
2. Automatyzacja procesów sprzedażowych i integracja systemów do monitorowania wpływu na środowisko
3. Integracja różnych systemów (w tym zielonych technologii), w celu usprawnienia pracy i minimalizacji śladu węglowego

Moduł 4: Komunikacja wielokanałowa z naciskiem na ekologiczne formy marketingu.

1. Skuteczne wykorzystanie komunikacji online i offline z naciskiem na ekologiczne formy marketingu (np. minimalizacja drukowanych materiałów)
2. Social selling – budowanie relacji i sprzedaż poprzez media społecznościowe z wykorzystaniem zrównoważonych treści

3. Personalizacja komunikacji w zależności od kanału, z uwzględnieniem preferencji dotyczących zrównoważonych produktów i usług

Moduł 5: Techniki perswazji i wpływu społecznego. Eko-korzyści.

1. Wykorzystanie psychologii sprzedaży w promowaniu produktów i usług przyjaznych środowisku
2. Perswazyjne techniki przekonywania klienta z naciskiem na ekologiczne korzyści
3. Kreowanie pozytywnego wpływu społecznego na decyzje zakupowe poprzez odpowiedzialność społeczną i środowiskową

Moduł 6: Sprzedaż mobilna. Cyfrowe kompetencje i zrównoważony rozwój.

1. Adaptacja do trendów mobilnych w sprzedaży z naciskiem na aplikacje wspierające zrównoważony rozwój
2. Aplikacje mobilne wspomagające sprzedaż i monitorowanie wpływu ekologicznego
3. Optymalizacja procesów sprzedażowych na urządzeniach mobilnych z minimalizacją zużycia zasobów

Moduł 7: Content marketing w sprzedaży. Promowanie zielonych produktów i technologii.

1. Tworzenie wartościowych treści sprzedażowych promujących zrównoważone rozwiązania
2. Blogowanie, e-booki, podcasty jako narzędzia sprzedażowe do promowania zielonych produktów i technologii
3. Strategie content marketingowe w kontekście sprzedaży z naciskiem na zrównoważony rozwój

Moduł 8: Omnikanałowe doświadczenie klienta. Zrównoważone rozwiązania.

1. Zintegrowane podejście do obsługi klienta we wszystkich kanałach, z wykorzystaniem narzędzi monitorujących wpływ środowiskowy
2. Personalizacja doświadczeń zakupowych klientów, z naciskiem na zrównoważone produkty i rozwiązania
3. Analiza przykładów omnikanałowej sprzedaży, w tym modeli biznesowych wykorzystujących zrównoważone praktyki

Moduł 9: Eko-szkolenia praktyczne i symulacje.

1. Role-playing – symulacje sytuacji sprzedażowych z naciskiem na sprzedaż zrównoważonych produktów
2. Analiza przypadków wykorzystania zielonych kompetencji w sprzedaży
3. Praktyczne zastosowanie nowoczesnych technik sprzedaży z uwzględnieniem cyfrowych narzędzi i ekologicznych rozwiązań

Egzamin.

Szkolenie kończy się egzaminem w dniu 23.03.2025 r., w godzinach 14:30 -15:00 oraz walidacją w tym samym dniu w godzinach 14:00 - 14:30. Egzamin prowadzony przez wyznaczoną osobę do walidacji. Certyfikacja przez jednostkę uprawnioną do certyfikacji tj. SCIENCE SZKOLENIA I DORADZTWO Grzegorz Kawa.

Szkolenie prowadzone w godzinach zegarowych, w formie zajęć teoretyczno-praktycznych, tzn. Szkolenie w formie zajęć teoretyczno-praktycznych łączy przekazywanie wiedzy teoretycznej z praktycznym jej zastosowaniem. Uczestnicy zdobywają informacje poprzez wykłady i prezentacje, a następnie wykorzystują je w praktyce podczas warsztatów i ćwiczeń w ramach każdego modułu szkolenia, gdzie ten zapis został zastosowany.

ROZDZIELNOŚĆ OSOBOWA WALIDACJI: Rozdzielność szkolenia od walidacji - rozdzielność osobowa. Osoba szkoląca nie ocenia wiedzy i umiejętności swoich kursantów w zakresie, w którym nauczała. Końcową walidację prowadzi odrębna osoba.

Podczas szkolenia przeprowadzone zostaną pre-testy oraz post-testy wiedzy, egzamin końcowy.

Program spełnia zakres technologii PRT z obszaru technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych, w tym m.in.:

- 4.1 Technologie telekomunikacyjne
- 4.7.1 Technologie wspierające narzędzia komunikacji urzędów

Podczas szkolenia odbędzie się:

- 8 godz. 15 minut zajęć teoretycznych
- 7 godzin zajęć praktycznych
- 7 przerw po 15 minut - 1 godz. 45 min (wliczają się w usługę)
- 30 minut walidacja
- 30 minut egzamin

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Moduł 1: Wprowadzenie do nowoczesnych technik sprzedaży oraz wdrażanie ekologicznych standardów. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Paulina Górniak	21-03-2025	18:00	19:15	01:15
2 z 19 Przerwa.	Paulina Górniak	21-03-2025	19:15	19:30	00:15
3 z 19 Moduł 2: Wykorzystanie danych i analizy wpływu na środowisko. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Paulina Górniak	21-03-2025	19:30	20:30	01:00
4 z 19 Moduł 3: Automatyzacja procesów sprzedażowych. Ekologiczne praktyki. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Paulina Górniak	22-03-2025	09:00	10:45	01:45
5 z 19 Przerwa.	Paulina Górniak	22-03-2025	10:45	11:00	00:15
6 z 19 Moduł 4: Komunikacja wielokanałowa z naciskiem na ekologiczne formy marketingu.	Paulina Górniak	22-03-2025	11:00	12:45	01:45
7 z 19 Przerwa.	Paulina Górniak	22-03-2025	12:45	13:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 19 Moduł 5: Techniki perswazji i wpływu społecznego. Eko-korzyści. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Paulina Górniak	22-03-2025	13:00	14:45	01:45
9 z 19 Przerwa.	Paulina Górniak	22-03-2025	14:45	15:00	00:15
10 z 19 Moduł 6: Sprzedaż mobilna. Cyfrowe kompetencje i zrównoważony rozwój.	Paulina Górniak	22-03-2025	15:00	16:45	01:45
11 z 19 Przerwa.	Paulina Górniak	22-03-2025	16:45	17:00	00:15
12 z 19 Moduł 7: Content marketing w sprzedaży. Promowanie zielonych produktów i technologii. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Paulina Górniak	22-03-2025	17:00	18:30	01:30
13 z 19 Moduł 8: Omnikanałowe doświadczenie klienta. Zrównoważone rozwiązania. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Paulina Górniak	23-03-2025	09:00	10:45	01:45
14 z 19 Przerwa.	Paulina Górniak	23-03-2025	10:45	11:00	00:15
15 z 19 Moduł 9: Eko-szkolenia praktyczne i symulacje. Zajęcia teoretyczno-praktyczne.	Paulina Górniak	23-03-2025	11:00	12:45	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 19 Przerwa.	Paulina Górniak	23-03-2025	12:45	13:00	00:15
17 z 19 Podsumowanie.	Paulina Górniak	23-03-2025	13:00	14:00	01:00
18 z 19 Walidacja.	-	23-03-2025	14:00	14:30	00:30
19 z 19 Egzamin.	-	23-03-2025	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	277,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	277,78 PLN
W tym koszt walidacji brutto	100,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	250,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paulina Górniak

Pani Paulina to osoba z ogromną pasją i powołaniem do rozwijania potencjału zawodowego pracowników. Dzięki 16-letniemu doświadczeniu na rynku, w tym 5-letniemu stażowi w sprzedaży oraz 9-letniemu doświadczeniu trenerskiemu, doskonale rozumie potrzeby biznesu i skutecznie

przekazuje swoją wiedzę. Prowadzi własną firmę, oferując szkolenia oraz coaching dla mikro- i makroprzedsiębiorców, współpracując przy tym firmami konsultingowymi. Jej szkolenia i warsztaty, ukierunkowane na realne potrzeby uczestników, wyróżniają się praktycznym podejściem – każda przekazywana przez nią wiedza jest poparta jej własnym doświadczeniem. W roli kierownika działu szkoleń zbudowała 6-osobowy zespół i stworzyła nowoczesny dział szkoleń. Dzięki niej zmieniło się postrzeganie szkoleń przez pracowników – z nudnych, opartych na prezentacjach, na dynamiczne warsztaty. Wprowadziła nowe standardy pracy z grupą docelową, stosując metody CASE, które zwiększają efektywność i gotowość uczestników do wdrażania omawianych rozwiązań. Łącząc kompetencje trenerskie z coachingowymi, prowadzi warsztaty, które mają realny wpływ na rozwój zawodowy uczestników. Jej indywidualne podejście, oparte na praktyce i doświadczeniu, czyni ją liderem w swojej dziedzinie. Od ponad 9 lat prowadzi szkolenia z zakresu komunikacji zespołów, zarządzania czasem, obsługi klienta i wielu innych, przeprowadziła ponad 2000 godzin szkoleń związanych z tą tematyką.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania własne trenera, prezentacja, skrypty szkoleniowe.

Informacje dodatkowe

Dla uczestników z dofinansowaniem min. 70% kwoty szkolenia - stawka „zw” – „§ 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień

Organizator szkolenia nie zapewnia:

1. Noclegu dla uczestników.
2. Wyżywienia dla uczestników.
3. Transportu dla uczestników.

Adres

ul. dr Michała Grażyńskiego 10

43-450 Ustroń

woj. śląskie

Hotel Olympic Ustroń

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Justyna Hebda

E-mail justynahebda@letowskiconsulting.pl



Telefon (+48) 518 178 151