

EGIDA MICHAŁ
GUMOWSKI**Zasady współpracy w biznesie - szkolenie.**

Numer usługi 2025/02/20/122563/2572647

zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

16 h

24.05.2025 do 25.05.2025

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników firm, którzy chcieliby lepiej współpracować w przedsiębiorstwie oraz biznesie.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	23-05-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestnika do skutecznego budowania, utrzymywania oraz zarządzania relacjami z kontrahentami biznesowymi.

Kursant zostanie przygotowany do nawiązywania partnerstwa z innymi organizacjami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wprowadza zasady współpracy i zaufania.	Omawia zasady współpracy i zaufania w swoim przedsiębiorstwie.	Wywiad swobodny
Prezentuje formy nawiązywania relacji.	Przygotowuje opis mechanizmów i sposobów skutecznego nawiązywania relacji.	Test teoretyczny
Buduje zaufanie i trwałe relacje z klientem.	Charakteryzują rolę zaufania i komunikacji w długofalowej współpracy.	Wywiad swobodny
Rozwiązuje konflikty.	Podaje praktyczne techniki mediacji i kompromisu.	Wywiad swobodny
Utrzymuje relacje z kontrahentami.	Wykazują sposoby regularnej komunikacji z klientem.	Test teoretyczny
Zarządza projektem.	Planuje i koordynuje działania w projektach między firmami.	Wywiad swobodny
Współpracuje z klientami i partnerami zewnętrznymi.	Podaje zasady współpracy z kontrahentami i klientami.	Wywiad swobodny
Stosują etykę i standardów moralne w budowaniu relacji biznesowych.	Podaje przykłady standardów moralnych i etycznych w kontekście relacji biznesowych.	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji w formie certyfikatu zawiera pełen 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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

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

Program

Dzień 1: Budowanie relacji z kontrahentami.

Moduł 1: Początkowa faza budowania relacji z kontrahentami.

- Wartość relacji w przedsiębiorstwie
- Wprowadzenie zasad współpracy i zaufania
- Korzyści dla firmy z dobrych relacji z klientem

Moduł 2: Formy nawiązywania relacji.

- Określenie potencjalnych kontrahentów.
- Nawiązanie skutecznego pierwszego kontaktu: jak zaciekać i wzbudzić zainteresowanie.
- Mechanizmy i sposoby rozpoczynania relacji.
- Znaczenie transparentności i otwartości w relacjach biznesowych.

Moduł 3 : Budowanie zaufania i trwałych relacji.

- Najważniejsze elementy budowania zaufania
- Przykłady dobrych praktyk w relacjach biznesowych
- Jak budować i utrzymywać pozytywne relacje z partnerami biznesowymi.
- Rola zaufania i komunikacji w długofalowej współpracy.

Moduł 4: Rozwiązywanie konfliktów.

- Rozpoznawanie potencjalnych konfliktów.
- Praktyczne techniki mediacji i kompromisu.
- Jak skutecznie negocjować, by osiągnąć rozwiązania korzystne dla obu stron.
- Zarządzanie konfliktami w zespole i w relacjach z klientami/partnerami.

Dzień 2 : Utrzymanie relacji z klientem

Moduł 5: Utrzymywanie relacji z kontrahentami.

- Sposoby utrzymania kontaktu.
- Regularna komunikacja i feedback.
- Programy lojalnościowe i dodatkowe korzyści.

Moduł 6: Zarządzanie projektem w ramach współpracy.

- Planowanie i koordynowanie działań w projektach między firmami.
- Wykorzystanie narzędzi do zarządzania projektami.
- Delegowanie zadań oraz odpowiedzialności w ramach współpracy.

Moduł 7: Współpraca z klientami i partnerami zewnętrznymi.

- Jak skutecznie budować długotrwałe partnerstwa biznesowe.
- Zasady współpracy z kontrahentami i klientami.
- Rola networkingu i utrzymywania relacji po zakończeniu transakcji.

Moduł 8 : Kultura organizacyjna i etyka w biznesie.

- Rola kultury organizacyjnej we współpracy.
- Znaczenie etyki i standardów moralnych w budowaniu relacji biznesowych.
- Ochrona własności intelektualnej i zarządzanie danymi.
- Przykłady dobrych praktyk (studium przypadków firm, które skutecznie współpracują z innymi organizacjami).

Warunki organizacyjne :

Zajęcia teoretyczne trwają : 5,5 godziny.

Zajęcia praktyczne trwają : 10,5 godziny.

Przerwy wliczane są w czas szkolenia.

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały : skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

Zajęcia będą odbywały się w jednej grupie maksymalnie 15 osobowej bez podziału na podgrupy.

Szkolenie będzie realizowane w godzinach zegarowych

Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników firm, którzy chcieliby lepiej współpracować w przedsiębiorstwie oraz biznesie.

Walidacja :

Walidacja będzie wykonywana następującymi metodami : Test teoretyczny, , wywiad swobodny wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Po zakończeniu szkolenia uczestnicy rozwiązują testy, a walidator ocenia, czy rzeczywiście potrafią zastosować zdobyte umiejętności w codziennej pracy. Wywiad swobodny będzie trwał 5 minut, a test teoretyczny 10 minut.

Test będą rozwiązywać wszyscy uczestnicy jednocześnie.

Czas walidacji na 1 uczestnika wynosi 15 min ,a pozostali uczestnicy zapisani na usługę będą walidowani po szkoleniu (przy założeniu rekrutacji maksymalnej liczby uczestników czas walidacji wyniesie 210 min, czyli 14 uczestników mnożymy przez 15 minut trwania walidacji.).

Osoba walidująca to Michał Gumowski.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Początkowa faza budowania relacji z kontrahentami/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	24-05-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 19 Formy nawiązywania relacji/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	24-05-2025	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 19 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	24-05-2025	11:00	11:15	00:15
4 z 19 Budowanie zaufania i trwałych relacji/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	24-05-2025	11:15	12:00	00:45
5 z 19 Rozwiązywanie konfliktów/Współdzielenie konfliktów.	Bartosz Kroplewski	24-05-2025	12:00	13:00	01:00
6 z 19 Rozpoznawanie potencjalnych konfliktów/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	24-05-2025	13:00	14:00	01:00
7 z 19 Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	24-05-2025	14:00	14:30	00:30
8 z 19 Praktyczne techniki mediacji kompromisu/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	24-05-2025	14:30	16:00	01:30
9 z 19 Zarządzanie konfliktami w zespole i w relacjach z klientami oraz partnerami/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	24-05-2025	16:00	17:00	01:00
10 z 19 Utrzymywanie relacji z kontrahentami/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	25-05-2025	09:00	10:00	01:00
11 z 19 Zarządzanie projektem w ramach współpracy/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	25-05-2025	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 19 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	25-05-2025	11:00	11:15	00:15
13 z 19 Współpraca z klientami i partnerami zewnętrznymi/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	25-05-2025	11:15	12:00	00:45
14 z 19 Rola networkingu i utrzymywania relacji po zakończeniu transakcji/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	25-05-2025	12:00	13:00	01:00
15 z 19 Kultura organizacyjna i etyka w biznesie/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	25-05-2025	13:00	14:00	01:00
16 z 19 Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	25-05-2025	14:00	14:30	00:30
17 z 19 Znaczenie etyki i standardów moralnych w budowaniu relacji biznesowych/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	25-05-2025	14:30	16:00	01:30
18 z 19 Przykłady dobrych praktyk (studium przypadków firm, które skutecznie współpracują z innymi organizacjami)/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	25-05-2025	16:00	16:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 19 Test wiedzy teoretyczny,wywiad swobodny,obserwacja w warunkach rzeczywistych - wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia	-	25-05-2025	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Bartosz Kroplewski

W 2013 roku zdobył tytuł inżyniera na studiach II stopnia Towaroznawstwo – jakość żywności i obrót towarem organizowanych przez Uniwersytet Warmińsko- Mazurski w Olsztynie.

Aktualnie jest na studiach doktoranckich na UWM w Olsztynie.

Autor wielu felietonów oraz publikacji naukowych.

Na co dzień prowadzi własny biznes i promuje własne marki. Jest właścicielem marki " Akademia Zdrowia, którą stworzył w 2013 roku oraz marki PlusNutrition, która założył w 2022 roku.

Jest trenerem personalnym, funkcjonalnym trenerem medycznym, specjalistą do spraw żywienia i masażystą.

Prowadzi szkolenia, kursy i warsztaty z zakresu odżywiania, treningu i wpływu czynników

środowiskowych oraz behawioralnych na jakość życia i stan zdrowia człowieka.

Posiada doświadczenie w prowadzeniu własnego biznesu, sprzedaży usług, wprowadzaniu i sprzedaży produktów, budowania własnego wizerunku, zarządzaniu profilami biznesowymi w social media czym chętnie się dzieli podczas prowadzenia szkoleń z kursantami.

Szkolenia prowadzi nieprzerwanie od 2017. W ostatnich 5 latach przeprowadził 40 szkoleń dla około 200 kursantów, co przełożyło się na blisko 350 godzin szkoleń.

Specjalizuję się w szkoleniach :

- budowania własnego wizerunku
- sprzedażowych
- motywacyjnych
- zarządzania firmą
- marketingowych
- zdrowego żywienia
- treningów personalnych
- ekologia
- AI w biznesie

Certyfikaty :

Trenera Szkoleniowca

Instruktor sportowego

Sprzedażowa pewność siebie

Marketing w social media

Specjalista d.s. ekologii

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników firm, którzy chcieliby lepiej współpracować w przedsiębiorstwie oraz biznesie.

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu każdy uczestnik otrzyma certyfikat.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uzyskanie 100% frekwencji usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Podczas każdego dnia szkolenia są przewidziane 15-30 min. przerwy, które są wliczone w czas usługi.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT ze zgodnie z podstawą prawną :

Stosownie do treści § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień zwolnione od podatku od towarów i usług są usługi kształcenia zawodowego.

Warunki techniczne

Szkolenie będzie odbywać się na platformie : <https://clickmeeting.com/pl/>

Wymagania, które muszą zostać spełnione:

Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);

System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge(Chromium), Yandex lub Opera. Pamiętaj, aby korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.

Aby mieć pewność, że możesz zorganizować swoje wydarzenie bez jakichkolwiek problemów, sprawdź wymagania za pomocą naszego Testu konfiguracji systemu.

Po prawej stronie testu możesz posłuchać przykładowego utworu muzycznego, aby sprawdzić, czy Twoi głośniki lub podłączone słuchawki działają prawidłowo. Możesz również sprawdzić poziom dźwięku, przemawiając do mikrofonu obserwując poziom ruchomego paska, a także zobaczyć strumień ze swojej kamery.

Po lewej stronie Testu konfiguracji systemu możesz sprawdzić, czy połączenie z naszymi serwerami konferencyjnymi jest w porządku oraz czy system operacyjny i przeglądarka internetowa są aktualne. Należy pamiętać, że platforma ClickMeeting domyślnie wybiera dostępne wyjście audio, mikrofonu i kamery.

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych.

Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania lub sprzętu i musi zostać skonsultowana z naszym Działem sprzedaży aby sprawdzić kompatybilność kamery, zachęcamy do stworzenia darmowego konta testowego.

Aby móc korzystać z usługi (włączając w to udział w konferencjach) na niektórych urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczas konferencji, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Twoje urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Michał Gumowski

E-mail biuro@egidaszkolenia.pl

Telefon (+48) 668 360 878