



UNICO SP. Z O.O.



Zarządzanie i organizacja firmy w pracy zdalnej z zastosowaniem innowacyjnych narzędzi CRM. Zastosowanie i wdrożenie systemu CRM z wykorzystaniem platformy BITRIX24

Numer usługi 2025/02/23/160223/2576694

zdalna w czasie rzeczywistym

Usługa szkoleniowa

40 h

02.05.2025 do 16.05.2025

7 564,50 PLN brutto

6 150,00 PLN netto

189,11 PLN brutto/h

153,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Aplikacje biznesowe
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest dedykowane dla kadry zarządzającej, menedżerów projektów, liderów zespołów, specjalistów ds. sprzedaży oraz pracowników odpowiedzialnych za zarządzanie relacjami z klientami, którzy na co dzień pracują w środowisku zdalnym lub w rozproszonych zespołach. Szkolenie skierowane jest także do osób które chcą zoptymalizować procesy zarządzania przedsiębiorstwem, zwiększyć efektywność pracy zespołu oraz poprawić komunikację wewnętrzną i zewnętrzną za pomocą zaawansowanych narzędzi CRM.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	01-05-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego wdrożenia oraz zarządzania systemem CRM w środowisku zdalnym. Szkolenie prowadzi do zrozumienia i praktycznego zastosowania funkcji platformy Bitrix24 w celu usprawnienia zarządzania zadaniami, automatyzacji procesów, efektywnej komunikacji wewnętrznej oraz skutecznej organizacji pracy w rozproszonym zespole, co pozwoli na rozwój firmy i optymalne zarządzanie bazą klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się funkcjami platformy Bitrix24 do zarządzania zadaniami i projektami w środowisku zdalnym.	Tworzy i zarządza zadaniami oraz projektami w systemie Bitrix24.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	Automatyzuje procesy pracy z wykorzystaniem zadań.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
Stosuje narzędzia CRM Bitrix24 do zarządzania relacjami z klientami i automatyzacji procesów sprzedaży.	Monitoruje postępy projektów i wprowadza odpowiednie korekty.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	Konfiguruje lejek sprzedaży i analizuje dane sprzedażowe.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	Wykorzystuje automatyzację w zarządzaniu ścieżkami sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	Komunikuje się z klientami za pomocą zintegrowanych narzędzi VOIP i mailingowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wdraża i zarządza strukturą firmy oraz komunikacją wewnętrzną w platformie Bitrix24.	Tworzy strukturę organizacyjną w systemie.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	Zarządza zasobami ludzkimi oraz kontami pracowników.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
Organizuje i planuje pracę w zdalnym zespole z wykorzystaniem narzędzi Bitrix24.	Planowanie działań z wykorzystaniem kalendarzy i terminarzy.	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?

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

Program

Szkolenie jest zaprojektowane z myślą o firmach, które pragną podnieść swoją efektywność operacyjną oraz jakość zarządzania poprzez wdrożenie zaawansowanych narzędzi CRM w ramach transformacji cyfrowej.

W obliczu dynamicznie zmieniającego się rynku i rosnących oczekiwań klientów, transformacja cyfrowa staje się kluczowym elementem strategii rozwoju przedsiębiorstw. Wdrożenie systemu CRM, takiego jak Bitrix24, jest nieodłącznym elementem tego procesu. System ten umożliwia nie tylko optymalizację zarządzania relacjami z klientami, ale również automatyzację procesów biznesowych, usprawnienie komunikacji wewnętrznej oraz zwiększenie produktywności zespołów pracujących w rozproszonych lokalizacjach.

Program szkolenia obejmuje cztery dni intensywnych zajęć, podczas których uczestnicy zdobędą praktyczne umiejętności związane z konfiguracją i obsługą systemu Bitrix24. Szkolenie prowadzi do samodzielnego wdrożenia systemu CRM, który wspiera digitalizację procesów biznesowych, zwiększa efektywność operacyjną i umożliwia lepsze zarządzanie bazą klientów, co jest kluczowe w dobie cyfryzacji i globalizacji rynku.

Uczestnicy dowiedzą się, jak skutecznie integrować funkcje Bitrix24 z codziennymi operacjami firmy, co pozwoli na pełne wykorzystanie potencjału transformacji cyfrowej w ich organizacjach.

Moduł 1

Omówienie założeń szkolenia i pretest

Nauka podstawowej konfiguracji systemu

- Struktura firmy
- Komunikacja wewnętrzna
- Tworzenie kont pracownika
- Zarządzanie zasobami ludzkimi w systemie

Moduł 2

Nauka zarządzania zadaniami i projektami

- Jak tworzyć zadania
- Automatyzacja pracy z wykorzystaniem zadań
- Zarządzaniem projektami w systemie

Moduł 3

Nauka zarządzania procesem sprzedaży

- Lejek sprzedaży
- Analityka sprzedaży
- Automatyzacja procesu sprzedaży
- Komunikacja z klientem
- Zarządzanie sprzedażą

Moduł 4

Wykorzystanie platformy do codziennej pracy

- Realizowanie zadań
- Planowanie
- Terminarz
- Mailing

Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone w sposób indywidualny lub w grupach do 6 osób
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 40 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: raporty z logowania z aplikacji Zoom.
- Przerwy na lunch i kawę nie wliczają się do godzin usługi.
- Zajęcia praktyczne: 20 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 20 godzin dydaktycznych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Dzień 1. Omówienie założeń szkolenia i pretest Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	02-05-2025	12:00	14:00	02:00
2 z 18 Dzień 2. Struktura firmy Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	03-05-2025	12:00	13:00	01:00
3 z 18 Dzień 2. Komunikacja wewnętrzna Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	03-05-2025	13:00	14:00	01:00
4 z 18 Dzień 3. Tworzenie kont pracownika Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	04-05-2025	12:00	14:00	02:00
5 z 18 Dzień 4. Zarządzanie zasobami ludzkimi w systemie Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	05-05-2025	12:00	14:00	02:00
6 z 18 Dzień 5. Jak tworzyć zadania Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	06-05-2025	12:00	14:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 18 Dzień 6. Automatyzacja pracy z wykorzystaniem zadań Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	07-05-2025	12:00	14:00	02:00
8 z 18 Dzień 7. Zarządzanie projektami w systemie Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	08-05-2025	12:00	14:00	02:00
9 z 18 Dzień 8. Lejek sprzedaży Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	09-05-2025	12:00	14:00	02:00
10 z 18 Dzień 9. Analityka sprzedaży Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	10-05-2025	12:00	14:00	02:00
11 z 18 Dzień 10. Automatyzacja procesu sprzedaży Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	11-05-2025	12:00	14:00	02:00
12 z 18 Dzień 11. Komunikacja z klientem Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	12-05-2025	12:00	14:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 18 Dzień 12. Zarządzanie sprzedażą Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	13-05-2025	12:00	13:00	01:00
14 z 18 Dzień 12. Realizowanie zadań Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	13-05-2025	13:00	14:00	01:00
15 z 18 Dzień 13. Planowanie Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	14-05-2025	12:00	14:00	02:00
16 z 18 Dzień 14. Mailing Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	15-05-2025	12:00	13:45	01:45
17 z 18 Dzień 15. Terminarz Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Jarosław Kałasz	16-05-2025	12:00	14:00	02:00
18 z 18 Dzień 15. Walidacja efektów uczenia się	-	16-05-2025	13:45	14:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 564,50 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 150,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	189,11 PLN
Koszt osobogodziny netto	153,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jarosław Kałasz

Jarek Kałasz jako trener współpracujący z Unico Sp. z o.o. na przestrzeni ostatnich 5 lat działa w obszarze zaawansowanych technologii IT oraz zajmuje się kompleksowym wdrażaniem Bitrix24 - systemu do zarządzania firmą i sprzedażą.

Jest przedsiębiorcą i założycielem firmy ITrix, która specjalizuje się w wdrażaniu systemu Bitrix24. Jako szkoleniowiec odpowiada na potrzeby klientów, oferując usługi z zakresu cyfrowej transformacji firm, pomagając oszczędzać czas i zwiększać zyski przedsiębiorstw. W ramach swojej działalności, Jarek Kałasz i jego zespół skupiają się na rozwiązywaniu konkretnych problemów biznesowych, dostosowując rozwiązania do aktualnych potrzeb klientów. Od 2022 roku zajmuje się wdrożeniem odpowiedniej struktury lejków sprzedażowych, uporządkowaniem danych, automatyzacją procesów oraz wprowadzeniem analityki i raportowania, co znacznie zwiększa efektywność pracy, niemal w każdej branży.

Jarek Kałasz prowadzi także działania edukacyjne, dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem poprzez różne formaty, takie jak projekty wideo na YouTube. Jest to część jego zaangażowania w szerzenie wiedzy na temat cyfrowej transformacji i wdrażania nowoczesnych systemów zarządzania w firmach.

Dodatkowo, jako przedsiębiorca, Jarek Kałasz ma doświadczenie w prowadzeniu firmy oraz rozumie wyzwania związane z zarządzaniem i rozwijaniem biznesu, co przekłada się na praktyczne podejście do problemów klientów i oferowanie skutecznych rozwiązań szkoleniowych dla firm.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

Możliwość dostosowania terminu: Rafał Lisser, tel: (+48) 724 787 771

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji.

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz. 736)

Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

Kontakt



Rafał Lisser

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771