



UNICO SP. Z O.O.



Unico Sprzedaż: Nowoczesny Partner Sprzedaży. Jak obsługiwać klientów wspierając się nowoczesnymi narzędziami pracy, Canva, Chat GPT. Praktyczne szkolenie z Dawidem Bartkowiakiem.

Numer usługi 2025/02/23/160223/2576702

📍 Poznań / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 37 h

📅 24.05.2025 do 27.05.2025

5 735,00 PLN brutto

5 735,00 PLN netto

155,00 PLN brutto/h

155,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie „Nowoczesny Partner Sprzedaży” jest skierowane do pracodawców, menedżerów, pracowników działów sprzedaży i marketingu, przedsiębiorców oraz osób prywatnych zainteresowanych rozwojem umiejętności sprzedażowych. Idealne dla tych, którzy chcą podnieść swoje wyniki sprzedażowe, niezależnie od stopnia wcześniejszego doświadczenia. Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	23-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	37
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 kreowania i zarządzania relacjami z klientami przy wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi takich jak Canva i Chat GPT. Szkolenie prowadzi do efektywnego i skutecznego wykorzystania technik sprzedaży, narzędzi do tworzenia materiałów marketingowych i komunikacji biznesowej. Usługa szkoleniowa umożliwia uczestnikom nauczanie się praktycznego stosowania umiejętności zarządzania czasem, technik negocjacyjnych oraz personalizacji ofert.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza relacjami z klientami wykorzystując narzędzia takie jak Canva i Chat GPT.	Wymienia i opisuje funkcje narzędzi wspomagających proces sprzedaży.	Wywiad ustrukturyzowany
	Demonstruje umiejętność tworzenia efektywnych materiałów marketingowych przy użyciu Canva.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	Przygotowuje efektywne prompty dla Chat GPT do generowania treści marketingowych i komunikatów do klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
Wykorzystuje techniki sprzedaży i negocjacji do skutecznego komunikowania się z różnymi typami klientów.	Charakteryzuje cztery główne typy klientów i opisuje strategie efektywnego z nimi komunikowania.	Wywiad ustrukturyzowany
	Omawia techniki negocjacyjne, w tym parafrazowanie i zadawanie pytań otwartych, do zwiększania konwersji.	Wywiad ustrukturyzowany
Opracowuje i realizuje strategie zarządzania czasem dla efektywniejszej pracy.		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje macierz Eisenhowera do ustalania priorytetów zadań.	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Planuje tydzień pracy, uwzględniając czas na rozrywkę i odpoczynek.	Wywiad swobodny
	Rozpoznaje i zarządza "zjadaczami czasu".	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje i prezentuje skuteczne komunikaty biznesowe wykorzystując storytelling i elevator pitch.	Tworzy spersonalizowane elevator pitch, które efektywnie opisują wartość oferty.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	Demonstruje umiejętność stosowania storytellingu w celu zwiększenia zaangażowania i przekonania klientów.	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

Dołącz do naszego praktycznego szkolenia, które umożliwi Ci zwiększenie sprzedaży i poprawę relacji z klientami przez zastosowanie nowoczesnych narzędzi i strategii. W trakcie szkolenia nauczysz się, jak efektywnie korzystać z Canva i Chat GPT, aby tworzyć przyciągające wzrok materiały marketingowe oraz skutecznie komunikować wartość swojej oferty.

Dowiedz się, jak dostosować swoje techniki sprzedaży do różnorodnych potrzeb klientów, poznaj sprawdzone metody negocjacji, które pomogą Ci zamykać więcej transakcji. Nauczysz się również, jak zarządzać swoim czasem, aby maksymalizować efektywność każdego dnia pracy, co przekłada się na lepsze wyniki i mniejsze poczucie przeciążenia.

Podczas szkolenia otrzymasz narzędzia nie tylko teoretyczne, ale przede wszystkim praktyczne umiejętności, które będziesz mógł od razu zastosować w swojej codziennej pracy. Szkolenie zakończy się praktycznymi ćwiczeniami, dzięki którym utrwalisz zdobytą wiedzę i umiejętności.

Zapewniamy materiały szkoleniowe, które posłużą jako źródło wiedzy i inspiracji po zakończeniu kursu. Z nami zyskasz solidne fundamenty, aby stać się bardziej efektywnym i dochodowym partnerem sprzedaży.

Program usługi

Dzień 1: Projektowanie Biznesu i Strategie Komunikacji

Moduł 0: Wprowadzenie uczestników w cykl szkolenia.

Moduł 1: Biznes Model Canvas czyli jak dobrze ułożony model biznesowy pozwoli zarabiać Ci więcej!

- Poznanie metod projektowania biznesu: analiza kluczowych segmentów takich jak klienci, relacje, kanały, propozycje wartości, działania, zasoby, partnerzy, struktury kosztów, i strumienie przychodów.
- Ćwiczenia praktyczne:
 - budowanie Bayer osoby (wiedząc do kogo kierujesz ofertę, wiesz czego potrzebuje)
 - technika budowania unikalnej propozycji wartości (wyróżnisz się na tle konkurencji)

Moduł 2: Jak Rozmawiać z Klientem (Warsztaty)

- Przecwiczysz budowanie komunikacji „Językiem korzyści” co sprawi że Twój komunikat wskaże realną korzyść dla klienta
- Nauka aktywnego słuchania sprawi że klienci poczują się zaopiekowani i docenieni.
- Umiejętność zadawania „Pytań otwartych” pozwoli Ci przeprowadzać dogłębną analizę potrzeb i dotrzeć do prawdziwej motywacji zakupowej klienta.
- Ćwiczenia z „Parafrazowaniem” nauczą Cię jak upewnić klienta że działasz w Jego interesie.

Dzień 2: Typy Klientów i Skuteczne Narzędzia Komunikacyjne

Moduł 1: Typy Klientów i Negocjacje

- Rozpoznawanie i komunikacja z czterema typami klientów – dowiesz się jak ich rozpoznać i z nimi współpracować by od Ciebie kupowali.
- Ćwiczenia rozmów i przedstawienie oferty danej grupie klientów da Tobie
- Pisanie Emaili i ofert z danym typem klienta doprowadzi do większej konwersji w sprzedaży
- Techniki negocjacyjne, w tym omówienie techniki LASER. Obiekcje już nigdy nie będą czymś przerażającym a staną się przystankiem do finalizacji zakupu!

Moduł 2: Nowoczesne Narzędzia Obsługi Klienta

- Nauka korzystania z Canva Pro: (ćwiczenia na własnych laptopach)
- Projektowanie wybitnych prezentacji które pomogą Ci wyróżnić się na tle konkurencji
- Tworzenie grafik produktowych.
- Stworzenie ofert handlowych.
- Użycie AI w narzędziach jak Canva do wspierania procesu sprzedaży.

Dzień 3: Efektywna Komunikacja i Zarządzanie Czasem

Moduł 1: Jak Mówić, By Nas Słuchano + Networking

- Dowiesz się czym jest Networking i jak go wprowadzić w życie.
- Nauka wystąpienia publicznego, w tym Elevator Pitch. Zasada „windy” pozwoli Ci na nawiązanie dowolnej relacji biznesowej. Stworzysz swoje własne Elevator Pitch.
- Zastosowanie storytellingu w komunikacji biznesowej. Nauczysz się jak budować dobry storytelling i przecwiczysz go w praktyce.

Moduł 2: Priorytety i Planowanie Dnia Pracy

- Ustalanie priorytetów pracy z wykorzystaniem macierzy Eisenhowera.
- Dowiesz się czym są priorytety w Twojej pracy i jak je rozpoznać
- Znajdziesz własne „zjadacz czasu”, a następnie zaplanujesz strategię radzenia sobie z nimi
- Zarządzanie sobą w czasie:
 - Techniki odwrotnego harmonogramu. Zaplanujesz swój tydzień od rozrywki i zdasz sobie sprawę jak wiele czasu możesz poświęcić na pracę bez wyrzutów sumienia „że za mało dzisiaj zrobione”.
 - Strategie przeciwdziałania prokrastynacji. Dowiesz się czym jest i jak działa prokrastynacja i jak sobie z nią skutecznie radzić.
 - Dzienny i Tygodniowy puls Energii – czyli kiedy jesteśmy najbardziej wydajni a zarazem sprawczy.

Dzień 4: Tworzenie Treści i Mentalność Przedsiębiorcy / Handlowca / Freelancera

Moduł 1: Asystent Obsługi Klienta – Chat GPT

- Nauka tworzenia promptów dla sztucznej inteligencji. Przetestujesz jak dobrze zrobione prompty usprawnią Twoją pracę i przełożą się na wyniki sprzedażowe. Sprawisz by rozmowa z AI była przyjemna a rezultaty bardzo zadowalające.

- Kreatywne wykorzystanie AI do tworzenia treści sprzedażowych zaoszczędzi Ci czas i wykluczy „syndrom pustej kartki”
- Odpowiednia rozmowa z Chat GPT pozwoli zaplanować Ci kilkadziesiąt ruchów marketingowych by być obecnym w socjal mediach
- Usprawnisz pisanie Emaili i tekstów z odpowiednimi „słowami klucz” co znacząco wpłynie na pozycjonowanie w sieci

Moduł 2: Mentalność Przedsiębiorcy/Handlowca /Freelancera

- Techniki radzenia sobie z odrzuceniem i odmową. Zdobędziesz wiedzę i umiejętności w jakim sposób zarządzać swoimi emocjami podczas napiętych sytuacji
- Rozwijanie asertywności – dzięki tej kompetencji już nigdy nie będziesz ugiął się pod presją ceny lub nierealnych wymagań klienta. Pokażesz że jesteś prawnik/biznesowym
- Dowiesz się czym jest „odporność psychiczna” i jak możesz ją rozwijać. Przełoży się to na komfort psychiczny i brak wypalenia zawodowego.
- Ćwiczenia na zrozumienie koła wpływu i rozpoznawanie, za co odpowiadamy a na co wpływu w życiu nie mamy.

Moduł 3: Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 6 do 14 osób.
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 37 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Przerwy na lunch i kawę wliczają się do godzin usługi.
- Zajęcia praktyczne: 17 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 20 godzin dydaktycznych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Dzień 1. Moduł 1: Biznes Model Canvas czyli jak dobrze ułożony model biznesowy pozwoli zarabiać Ci więcej!	Dawid Bartkowiak	24-05-2025	09:00	13:30	04:30
2 z 13 Dzień 1. Przerwa	Dawid Bartkowiak	24-05-2025	13:30	13:45	00:15
3 z 13 Dzień 1. Moduł 2: Jak Rozmawiać z Klientem (Warsztaty)	Dawid Bartkowiak	24-05-2025	13:45	16:00	02:15
4 z 13 Dzień 2. Moduł 1: Typy Klientów i Negocjacje	Dawid Bartkowiak	25-05-2025	09:00	13:30	04:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 13 Dzień 2. Przerwa	Dawid Bartkowiak	25-05-2025	13:30	13:45	00:15
6 z 13 Dzień 2. Moduł 2: Nowoczesne Narzędzia Obsługi Klienta	Dawid Bartkowiak	25-05-2025	13:45	16:00	02:15
7 z 13 Dzień 3. Moduł 1: Jak Mówić, By Nas Słuchano + Networking	Dawid Bartkowiak	26-05-2025	09:00	13:30	04:30
8 z 13 Dzień 3. Przerwa	Dawid Bartkowiak	26-05-2025	13:30	13:45	00:15
9 z 13 Dzień 3. Moduł 2: Priorytety i Planowanie Dnia Pracy	Dawid Bartkowiak	26-05-2025	13:45	16:00	02:15
10 z 13 Dzień 4. Moduł 1: Asystent Obsługi Klienta – Czat GPT	Dawid Bartkowiak	27-05-2025	09:00	13:30	04:30
11 z 13 Dzień 4. Przerwa	Dawid Bartkowiak	27-05-2025	13:30	13:45	00:15
12 z 13 Dzień 4. Moduł 2: Mentalność Przedsiębiorcy/H andlowca /Freelancera	Dawid Bartkowiak	27-05-2025	13:45	15:00	01:15
13 z 13 Dzień 4. Moduł 3: Walidacja efektów uczenia się	-	27-05-2025	15:00	15:45	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 735,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 735,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	155,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	155,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dawid Bartkowiak

Dawid Bartkowiak – Specjalista i Trener z Pasją

Posiadając 14 lat doświadczenia w sprzedaży, Dawid Bartkowiak jest uznanym trenerem i przedsiębiorcą, który pomógł wielu firmom osiągnąć znaczące wyniki. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży bezpośredniej, zarządzania relacjami z klientami, obsługi narzędzi takich jak Canva oraz implementacji sztucznej inteligencji w procesach biznesowych. Dzięki praktycznemu doświadczeniu na różnych szczeblach zarządzania, Dawid wnosi do swoich szkoleń realne przypadki i efektywne metody, które są bezpośrednio stosowane w codziennej pracy. Każde szkolenie jest dostosowane do indywidualnych potrzeb uczestników, co maksymalizuje zaangażowanie i efektywność nauki.

W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadził szkolenia potwierdzone referencjami m.in. dla: Bizea Sp. z o.o., HarperCollinsPolska Sp. z o.o., Leroy Merlin Polska Sp. z o.o., Karolina Badura Life Coach, Ekipa (Misio) Ratownik.

Korzyści dla kursanta:

- > Praktyczna wiedza przekładająca się na zwiększenie efektywności i wyników sprzedażowych.
- > Rozwój umiejętności miękkich, które są kluczowe w negocjacjach i zarządzaniu zespołem.
- > Dostęp do nowoczesnych narzędzi i technologii, które ułatwiają i usprawniają procesy biznesowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój

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).

Adres

ul. Elżbiety Drużbackiej 1A/1

60-745 Poznań

woj. wielkopolskie

Sala szkoleniowa Unico Sp. z o.o.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Rafał Lisser

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771