



Rozwój kompetencji sprzedażowych i menedżerskich w erze cyfrowej - szkolenie.

Numer usługi 2025/03/06/148422/2604515

5 800,00 PLN brutto

5 800,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

INSTYTUT
"RÓWNOŚĆ I
DOSTĘPNOŚĆ"
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

📍 Buczek / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 58 h

📅 24.03.2025 do 02.06.2025



Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest menedżerom. Menedżerowie sprzedaży (dyrektorzy, kierownicy, zespoły) dążą do efektywności sprzedaży i realizacji celów. Menedżerowie marketingu (dyrektorzy, kierownicy, marketing cyfrowy) planują kampanie, zarządzają budżetem, analizują wyniki, poszukując innowacji. Menedżerowie obsługi klienta (kierownicy, reklamacje, satysfakcja) dbają o jakość obsługi, rozwiązują problemy, budują lojalność. Menedżerowie wyższego szczebla (dyrektorzy, zarząd) planują strategię, zarządzają zmianą, budują kulturę, dążąc do konkurencyjności.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	21-03-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	58
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnego wykonywania kompleksowych analiz rynkowych i wdrażania zaawansowanych strategii sprzedażowych, wykorzystując najnowsze narzędzia analityczne i technologie. Będą w stanie samodzielnie zarządzać zespołami handlowymi, optymalizować procesy obsługi klienta oraz budować długotrwałe relacje biznesowe, co pozwoli im na efektywne działanie w dynamicznym środowisku biznesowym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
projektuje i wdraża samodzielnie strategię sprzedażową, wykorzystując nowoczesne narzędzia analityczne i technologie.	analizuje dane rynkowe i identyfikuje co najmniej 8 z 10 kluczowych trendów rynkowych w studium przypadku, uzasadniając ich wpływ na strategię sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera i konfiguruje 3 z 4 odpowiednich narzędzi analitycznych do monitorowania wyników sprzedaży, demonstrując ich praktyczne zastosowanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opracowuje i prezentuje plan wdrożenia strategii sprzedażowej, uwzględniając analizę SWOT i prognozując potencjalne wyniki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 zawiera szczegółowy opis efektów uczenia się. Opis ten obejmuje wiedzę, umiejętności oraz kompetencje społeczne nabyte przez uczestników w trakcie. Dokument jest zgodny z wymaganiami walidacji.

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. Kryteria te obejmują ocenę wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych uczestników, zapewniając pełną przejrzystość procesu walidacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. Procesy te są prowadzone niezależnie, aby zapewnić obiektywność i rzetelność oceny. Dokument zawiera szczegółowe informacje na temat metod i procedur.

Program

Struktura Szkolenia:

- **Czas trwania:** 10 dni, od 10:00 do 16:00
- Usługa realizowana jest w **pełnych godzinach zegarowych** (60 min)
- **Przerwy są wliczone w czas usługi rozwojowej**
- **Przerwa lunchowa:** 13:00 - 13:30
- **Walidacja poprzez test z wynikiem generowanym automatycznie:** (30 min)

Dzień 1 i 2: Planowanie procesu sprzedaży (TEORIA)

- **Cel:** Wyposażenie zespołu sprzedaży w umiejętności planowania i realizacji procesu sprzedażowego.
 - **Program:**Wprowadzenie do planowania procesu sprzedaży (definicja, etapy, narzędzia)
 - Techniki prospectingu (metody pozyskiwania klientów, narzędzia)
 - Radzenie sobie z zastrzeżeniami klientów (techniki odpowiadania na obiekcje, ćwiczenia)
 - Zamykanie transakcji i analiza danych sprzedażowych (strategie finalizacji, wprowadzenie do CRM)
 - Zarządzanie portfelem klientów (Metody segmentacji i priorytetyzacji klientów, Narzędzia monitorujące relacje i aktywność klientów)
 - Analiza danych sprzedażowych (Kluczowe wskaźniki efektywności (KPI) w sprzedaży, Interpretacja danych i identyfikacja trendów)
 - Praktyczne zastosowanie analiz w procesie sprzedaży (Case studies i warsztaty praktyczne, Opracowanie planu działań na podstawie wyników analizy)
 - Podsumowanie i sesja Q&A

Dzień 3 i 4: Zarządzanie kanałami prospectingu i generacja kampanii marketingowych (TEORIA)

- **Cel:** Poznanie nowoczesnych narzędzi i technik zarządzania kanałami pozyskiwania klientów.
 - **Program:**Wprowadzenie do zarządzania kanałami prospectingu (kluczowe pojęcia, narzędzia)
 - Strategie kampanii Inbound i Outbound (charakterystyka, case studies)
 - Projektowanie kampanii marketingowych (proces tworzenia, narzędzia analityczne)
 - Optymalizacja i pomiar efektywności kampanii (metody analizy, warsztaty)
 - Podsumowanie i sesja Q&A

Dzień 5 i 6: Techniki zarządzania reklamacjami i obsługa klienta (PRAKTYKA)

- **Cel:** Doskonalenie umiejętności zarządzania reklamacjami i obsługi klienta.
 - **Program:**Podstawy zarządzania reklamacjami (definicja, standardy)
 - Techniki rozwiązywania problemów i kryzysów (metody analizy, symulacje)
 - Budowanie pozytywnych doświadczeń klienta (kluczowe elementy, narzędzia)
 - Studia przypadków i warsztaty interaktywne
 - Podsumowanie i rekomendacje

Dzień 7 i 8: Wprowadzenie do strategii rozwoju firmy (PRAKTYKA)

- **Cel:** zapoznanie z technikami zarządzania zmianą w firmie.
 - **Program:**Wprowadzenie do strategii rozwoju firmy (wizja, cele, rola lidera)
 - Analiza aktualnych wyzwań organizacyjnych (identyfikacja barier, dyskusja)
 - Rozwój kompetencji przywódczych (techniki zarządzania zmianą, ćwiczenia)
 - Implementacja nowych procesów i procedur (narzędzia, case studies)
 - Podsumowanie i plan dalszego rozwoju

Dzień 9: Nowoczesne technologie w sprzedaży i marketingu (TEORIA)

- **Cel:** Zapoznanie uczestników z najnowszymi technologiami i narzędziami, które wspierają sprzedaż i marketing.
 - **Program:**Wprowadzenie do nowoczesnych technologii w sprzedaży i marketingu (AI, automatyzacja, social selling).
 - Wykorzystanie sztucznej inteligencji w analizie danych i personalizacji ofert.
 - Automatyzacja procesów marketingowych i sprzedażowych (narzędzia i techniki).
 - Social selling i budowanie relacji z klientami w mediach społecznościowych.
 - Praktyczne warsztaty z wykorzystaniem wybranych narzędzi technologicznych.
 - Podsumowanie i sesja Q&A

Dzień 10: Budowanie osobistej marki i indywidualny plan rozwoju (PRAKTYKA)

- **Cel:** Planowanie ścieżki rozwoju zawodowego.
 - **Program:**Podsumowanie kluczowych wniosków z całego szkolenia.
 - Określanie unikalnej wartości i budowanie spójnego wizerunku.
 - Opracowanie spersonalizowanych planów rozwoju dla uczestnika.
 - Omówienie dalszych kroków i możliwości wsparcia po zakończeniu szkolenia.
 - Walidacja poprzez test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 31

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 31 Planowanie procesu sprzedaży	Mauricio Vargas Tapias	24-03-2025	10:00	13:00	03:00
2 z 31 przerwa lunchowa	Mauricio Vargas Tapias	24-03-2025	13:00	13:30	00:30
3 z 31 Planowanie procesu sprzedaży	Mauricio Vargas Tapias	24-03-2025	13:30	16:00	02:30
4 z 31 Planowanie procesu sprzedaży	Mauricio Vargas Tapias	31-03-2025	10:00	13:00	03:00
5 z 31 przerwa lunchowa	Mauricio Vargas Tapias	31-03-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 31 Planowanie procesu sprzedaży	Mauricio Vargas Tapias	31-03-2025	13:30	16:00	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 31 Zarządzanie kanałami prospectingu	Mauricio Vargas Tapias	07-04-2025	10:00	13:00	03:00
8 z 31 przerwa lunchowa	Mauricio Vargas Tapias	07-04-2025	13:00	13:30	00:30
9 z 31 Zarządzanie kanałami prospectingu	Mauricio Vargas Tapias	07-04-2025	13:30	16:00	02:30
10 z 31 Generacja kampanii marketingowych	Mauricio Vargas Tapias	14-04-2025	10:00	13:00	03:00
11 z 31 przerwa lunchowa	Mauricio Vargas Tapias	14-04-2025	13:00	13:30	00:30
12 z 31 Generacja kampanii marketingowych	Mauricio Vargas Tapias	14-04-2025	13:30	16:00	02:30
13 z 31 Techniki zarządzania reklamacjami	Mauricio Vargas Tapias	28-04-2025	10:00	13:00	03:00
14 z 31 przerwa lunchowa	Mauricio Vargas Tapias	28-04-2025	13:00	13:30	00:30
15 z 31 Techniki zarządzania reklamacjami	Mauricio Vargas Tapias	28-04-2025	13:30	16:00	02:30
16 z 31 Techniki obsługi klienta	Mauricio Vargas Tapias	05-05-2025	10:00	13:00	03:00
17 z 31 przerwa lunchowa	Mauricio Vargas Tapias	05-05-2025	13:00	13:30	00:30
18 z 31 Techniki obsługi klienta	Mauricio Vargas Tapias	05-05-2025	13:30	16:00	02:30
19 z 31 Wprowadzenie do strategii rozwoju firmy	Mauricio Vargas Tapias	12-05-2025	10:00	13:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 31 przerwa lunchowa	Mauricio Vargas Tapias	12-05-2025	13:00	13:30	00:30
21 z 31 Wprowadzenie do strategii rozwoju firmy	Mauricio Vargas Tapias	12-05-2025	13:30	16:00	02:30
22 z 31 Wprowadzenie do strategii rozwoju firmy	Mauricio Vargas Tapias	19-05-2025	10:00	13:00	03:00
23 z 31 przerwa lunchowa	Mauricio Vargas Tapias	19-05-2025	13:00	13:30	00:30
24 z 31 Wprowadzenie do strategii rozwoju firmy	Mauricio Vargas Tapias	19-05-2025	13:30	16:00	02:30
25 z 31 Nowoczesne technologie w sprzedaży i marketingu	Mauricio Vargas Tapias	26-05-2025	10:00	13:00	03:00
26 z 31 przerwa lunchowa	Mauricio Vargas Tapias	26-05-2025	13:00	13:30	00:30
27 z 31 Nowoczesne technologie w sprzedaży i marketingu	Mauricio Vargas Tapias	26-05-2025	13:30	15:00	01:30
28 z 31 Budowanie marki osobistej	Mauricio Vargas Tapias	02-06-2025	10:00	13:00	03:00
29 z 31 przerwa lunchowa	Mauricio Vargas Tapias	02-06-2025	13:00	13:30	00:30
30 z 31 Budowanie indywidualnego plan rozwoju	Mauricio Vargas Tapias	02-06-2025	13:30	14:30	01:00
31 z 31 Walidacja	-	02-06-2025	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mauricio Vargas Tapias

Mauricio Vargas Tapias, ekspert z 20-letnim doświadczeniem w B2B, specjalizuje się w zarządzaniu sprzedażą i zespołami handlowymi. Jego kariera to ciągły rozwój i wdrażanie innowacji. Od początków kładł nacisk na rozwój biznesu i optymalizację procesów. Determinacja i adaptacja pozwoliły mu na międzynarodowe projekty i budowanie kompetencji. Jako dyrektor sprzedaży, efektywnie zarządzał zespołami, analizując rynek i wdrażając rozwiązania. Współpracował z Volkswagenem, PPG Industries i innymi. Prowadzi szkolenia i konsultacje, oparte na praktycznych ćwiczeniach. Wdraża nowoczesne metody sprzedaży, dostosowane do indywidualnych potrzeb. Współpracuje z Brian Tracy International. Koncentruje się na łączeniu tradycyjnych metod z narzędziami IT. Podkreśla rozwój kompetencji interpersonalnych i negocjacyjnych. Przygotowuje zespoły do wyzwań rynku, wdrażając systemy monitorowania wyników. Każdy projekt to indywidualne podejście i elastyczność. Wierzy, że sukces to rozwój i adaptacja. Postrzega technologie jako fundament strategii. Rozumie znaczenie przywództwa i stawia na rozwój interpersonalny. Angażuje się w edukację i mentoring. Łączy tradycję z nowoczesnymi narzędziami analitycznymi. Rekomendacje potwierdzają skuteczność jego strategii. Planuje rozwój na rynku międzynarodowym, modernizując działy handlowe. Jego kariera to konsekwentny rozwój i skuteczne wdrażanie innowacji. Działa na rzecz podnoszenia kompetencji menedżerskich.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Prezentacje multimedialne:** Slajdy z kluczowymi informacjami, wykresami, diagramami i przykładami.
- Prezentacje powinny być przejrzyste, czytelne i estetycznie wykonane.
- **Skrypty szkoleniowe:** Szczegółowe opisy omawianych zagadnień, definicje, wzory i przykłady.
- Skrypty powinny być napisane prostym i zrozumiałym językiem.
- **Materiały ćwiczeniowe:** Zestawy ćwiczeń praktycznych, case studies, symulacje i zadania do wykonania indywidualnie lub w grupach.
- Ćwiczenia powinny być dostosowane do poziomu uczestników i celów szkolenia.

- **Listy kontrolne (checklists):**Listy pomocnicze do wdrażania w życie omawianych technik sprzedaży, analizy, lub zarządzania.
- **Narzędzia i szablony:**Szablony dokumentów (np. analizy SWOT, planu marketingowego, raportu sprzedaży).
- Dostęp do narzędzi online (np. CRM, narzędzia analityczne).

Materiały dodatkowe:

- **Artykuły i publikacje:**Wybrane artykuły z branżowych czasopism i portali internetowych.
- Fragmenty książek i publikacji naukowych.

Warunki uczestnictwa

Aby wziąć udział w szkoleniu, uczestnik powinien być zainteresowany tematem, otwarty na naukę, gotowy do pracy w grupie, posiadać podstawowe umiejętności komunikacyjne oraz mieć dostęp do narzędzi niezbędnych do udziału w szkoleniu.

Informacje dodatkowe

- warunkiem udziału w usłudze jest dokonanie zapisu na usługę conajmniej 1 dzień przed jej rozpoczęciem i uzyskanie akceptacji ze strony Dostawcy Usługi.
- warunkiem uzyskania zaświadczenia/ certykatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej, oraz uzyskanie pozytywnej oceny dla każdego uczestnika na podstawie wyniku walidacji przeprowadzonej przez podmiot walidujący/ Walidatora.
- odwołanie Usługi rozwojowej możliwe jest do dnia zakończenia usługi w przypadku braku zapisanych uczestników lub w przypadku, gdy wszystkie zapisy uczestników mają status „rezygnacja” lub „odrzucony”. W innych przypadkach odwołanie Usługi rozwojowej możliwe jest na 1 dzień przed rozpoczęciem.
- Proces walidacji polega na wypełnieniu testu online z automatycznym sprawdzaniem odpowiedzi i generowaniem raportów wyników. Na podstawie tych wyników można obiektywnie ocenić poziom wiedzy uczestników i podjąć decyzje walidacyjne.

Adres

ul. Parkowa 1
98-113 Buczek
woj. łódzkie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



Danuta Gerts

E-mail danuta.gerts@irid.org.pl

Telefon (+48) 505 267 410