



CENTRUM
KREDYTOWE
Sandra Piórkowska



„Sprzedaż produktów i usług ” - szkolenie

Numer usługi 2025/03/07/139577/2606792

📍 Lidzbark Warmiński / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 25.04.2025 do 27.04.2025

5 219,00 PLN brutto

5 219,00 PLN netto

186,39 PLN brutto/h

186,39 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none"> Szkolenie skierowane do osób dorosłych, z wyłączeniem osób prowadzących działalność gospodarczą, które chcą z własnej inicjatywy podnieść swoje kompetencje poprzez zdobycie wiedzy teoretycznej, praktycznej i umiejętności posrednictwa produktowego np sprzedaży produktów i usług Usługa przygotowuje uczestników do pracy w placówkach sprzedaży produktów i usług . <hr/> <ul style="list-style-type: none"> Uczestnicy na etapie rejestracji na usługę nie muszą posiadać kompetencji i umiejętności w tym zakresie
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	24-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	28
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do nabycia podstawowej wiedzy i umiejętności potrzebnych do skutecznej i profesjonalnej sprzedaży produktów i usług.

Usługa przygotowuje uczestników do pracy w sklepach ,firmach ubezpieczeniowych , marketach sprzedaży .

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawy sprzedaży	Charakteryzuje sprzedawcę	Test teoretyczny
	Omawia rolę sprzedawcy	Test teoretyczny
	Wymienia podstawowe umiejętności sprzedażowe i określa kiedy powinny zostać wykorzystane	Test teoretyczny
	Zyskanie orientacji w procedurach związanych z ubieganiem się o pracę	Test teoretyczny
Ocena potrzeb klienta z uwzględnieniem obowiązujących przepisów	Doskonalenie umiejętności doradztwa sprzedażowego	Test teoretyczny
	Definiowanie i przestrzeganie prawnego i etycznego kontekstu pośrednictwa .	Test teoretyczny
	Skuteczna komunikacja z klientem oraz analiza jego potrzeb produktowych	Test teoretyczny
	Opanowanie podstaw prawnych udzielania finansowania kredytów	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia stosuje nowoczesne techniki obsługi klienta online, korzystając z różnych kanałów cyfrowych do efektywnej komunikacji. Posiada także kompetencje w zakresie zarządzania relacjami z klientami (CRM).	Określa znaczenie różnych kanałów cyfrowych w obsłudze klienta i jest w stanie zidentyfikować, które z nich są najbardziej skuteczne w zależności od celu komunikacji i profilu klienta.	Test teoretyczny
	Rozróżnia specyfikę różnych platform mediów społecznościowych i ich wpływ na efektywność treści sprzedażowych.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opracowuje i publikuje treści sprzedażowe w mediach społecznościowych. Stosuje narzędzia analityczne do doskonalenia strategii contentowej.	Stosuje techniki tworzenia treści, które są dostosowane do preferencji i zachowań odbiorców na różnych platformach, uwzględniając również aktualne trendy wpływające na zaangażowanie użytkowników.	Test teoretyczny
	Stosuje różnorodne narzędzia cyfrowe i techniki komunikacyjne, które znajdują zastosowanie w różnych kontekstach online, w tym czat na żywo, e-mail, media społecznościowe oraz platformy do obsługi klienta.	Test teoretyczny
Prezentuje ofertę zgodną z oczekiwaniami klienta	Dobiera towar lub usługę i sposób ich prezentacji do zidentyfikowanych oczekiwań klienta	Wywiad swobodny
	Uzasadnia cenę towaru lub usługi, odwołując się do właściwości towaru lub usługi oraz realiów rynku	Wywiad swobodny
	Formułuje propozycję poszerzenia zakupu, posługując się językiem korzyści i uwzględniając potrzeby klienta	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, do certyfikatu wydawany jest suplement z efektem uczenia się

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, walidacja uwzględnia kryteria uczenia się

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

Tak, proces kształcenia jest oddzielony od walidacji
- procesy prowadzone są przez dwie różne osoby

Program

- Szkolenie skierowane do osób dorosłych, z wyłączeniem osób prowadzących działalność gospodarczą, które chcą z własnej inicjatywy podnieść swoje kompetencje poprzez zdobycie wiedzy teoretycznej, praktycznej i umiejętności pośrednictwa produktowego np sprzedaży produktów i usług
- Usługa przygotowuje uczestników do pracy w placówkach sprzedaży produktów i usług .
- Dla osób zainteresowanych zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży łączonej z elementami pozyskiwania kapitału.
- Szkolenie ma na celu zapewnić uczestnikowi solidne podstawy w dziedzinie sprzedaży produktowej i usługowej oraz świadczenie profesjonalnych usług sprzedaży dla klientów.
- Uczestnicy na etapie rejestracji na usługę nie muszą posiadać kompetencji i umiejętności w tym zakresie
- Uczestnik po ukończeniu usługi będzie przygotowany samodzielnej sprzedaży produktów i usług
- Szkolenie odbywa się w formie stacjonarnej w grupie max 25 osób,
- Uczestnicy szkolenia pracują w grupie
- **1h szkolenia = 45 min**
- **W trakcie usługi zaplanowane zostały przerwy wliczone do godzin usługi.**
- Techniki aktywne podczas zajęć: dyskusja, warsztat, praca własna, pogadanka, case study, symulacje, praca na zasobach, praca na materiałach
- Forma: rozmowa na żywo, praca na dokumentacji
- Uczestnik ma obowiązek zapisania się na usługę przez BUR co najmniej jeden przed rozpoczęciem realizacji usługi.
- Uczestnicy przyjmują do wiadomości, że usługa z dofinansowaniem może być poddana monitoringowi z ramienia Operatora lub PARP i wyrażają na to zgodę.
- Podstawa zwolnienia z VAT:
 - **1) art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c Ustawy z dnia 11 marca 2024 o podatku od towarów i usług - w przypadku dofinansowania w wysokości 100%**
 - **2) § 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 - w przypadku dofinansowania w co najmniej 70%**
- W przypadku braku dofinansowania do ceny usługi należy doliczyć **23% VAT**
- W trakcie szkolenia organizator zapewnia poczęstunek oraz napoje , kawa, herbata

PROGRAM SZKOLENIA

Dzień 1:

1. Wprowadzenie do sprzedaży:

- - Omówienie roli sprzedawcy i znaczenia sprzedaży dla firmy.
- - Przedstawienie podstawowych umiejętności sprzedażowych.
- - Dyskusja na temat znaczenia budowania relacji z klientami.

2. Poznanie klienta:

- - Techniki analizy potrzeb klienta.
- - Znaczenie zadawania odpowiednich pytań.
- - Sposoby słuchania i reagowania na potrzeby klienta.

3. Techniki negocjacji:

- - Omówienie podstawowych zasad negocjacji.
- - Sposoby radzenia sobie z różnymi typami klientów.
- - Praktyczne ćwiczenia negocjacyjne

Dzień 2:

1. Prezentacja produktu:

- - Jak przygotować i przeprowadzić skuteczną prezentację.
- - Wykorzystanie technik perswazyjnych.
- - Kapitał finansowy (kredyt, pożyczka, leasing).

2. Przygotowanie oferty:

- - Jak opracować atrakcyjną ofertę sprzedażową.
- - Znaczenie budowania wartości produktu dla klienta.

- - Analiza konkurencji i tworzenie unikalnej oferty.

3. Zamykanie sprzedaży:

- - Techniki zamykania sprzedaży.
- - Jak radzić sobie z obiekcjami klienta.
- - Praktyczne ćwiczenia zamykania sprzedaży.

Dzień 3:

1. Budowanie długotrwałych relacji z klientami:

- - Jak utrzymać i rozwijać relacje z klientami po zakończeniu sprzedaży.
- - Znaczenie budowania zaufania i lojalności klienta.
- - Przykłady strategii utrzymania klienta.

2. Rozwijanie umiejętności sprzedażowych:

- - Jak stale doskonalić umiejętności sprzedażowe.
- - Znaczenie ciągłego rozwoju osobistego.
- - Omówienie dostępnych narzędzi i szkoleń dla sprzedawców.

3. Podsumowanie i plany na przyszłość:

- - Dyskusja na temat efektywności szkolenia.
- - Ustalenie celów sprzedażowych na przyszłość.
- - Motywacja i wsparcie dla uczestników.

4. Walidacja -

walidacja zdobytej wiedzy i umiejętności uczestnika , test zamknięty

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Wprowadzenie do sprzedaży	Anna Gerlej	25-04-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 16 Poznanie klienta	Anna Gerlej	25-04-2025	10:00	11:30	01:30
3 z 16 Przerwa	Anna Gerlej	25-04-2025	11:30	11:45	00:15
4 z 16 Techniki negocjacji	Anna Gerlej	25-04-2025	11:45	13:30	01:45
5 z 16 Przerwa obiadowa	Anna Gerlej	25-04-2025	13:30	14:00	00:30
6 z 16 Techniki negocjacji	Anna Gerlej	25-04-2025	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 16 Prezentacja produktu	Anna Gerlej	26-04-2025	09:00	10:00	01:00
8 z 16 Przerwa	Anna Gerlej	26-04-2025	10:00	10:15	00:15
9 z 16 Przygotowanie oferty	Anna Gerlej	26-04-2025	10:15	13:15	03:00
10 z 16 Przerwa Obiadowa	Anna Gerlej	26-04-2025	13:15	13:45	00:30
11 z 16 Zamykanie sprzedaży	Anna Gerlej	26-04-2025	13:45	16:00	02:15
12 z 16 Budowanie długotrwałych relacji z klientami	Anna Gerlej	27-04-2025	09:00	10:45	01:45
13 z 16 Przerwa	Anna Gerlej	27-04-2025	10:45	11:00	00:15
14 z 16 Rozwijanie umiejętności sprzedażowych	Anna Gerlej	27-04-2025	11:00	12:30	01:30
15 z 16 Podsumowanie i plany na przyszłość	Anna Gerlej	27-04-2025	12:30	14:00	01:30
16 z 16 Walidacja	-	27-04-2025	14:00	16:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 219,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 219,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

186,39 PLN

Koszt osobogodziny netto

186,39 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Gerlej

Anna Gerlej od 12 lat pracuje w sektorze bankowym, zdobywając szeroką wiedzę i doświadczenie w obszarze finansów i bankowości. Od 3 lat specjalizuje się jako doradca ds. produktów hipotecznych, pomagając klientom w wyborze najlepszych rozwiązań finansowych związanych z zakupem nieruchomości.

Dzięki swojej wiedzy i praktycznemu podejściu skutecznie wspiera klientów w procesie kredytowym, wyjaśniając zawiłości ofert bankowych oraz dostosowując rozwiązania do indywidualnych potrzeb. Jako trener dzieli się swoją wiedzą, prowadząc szkolenia i warsztaty, które pomagają rozwijać kompetencje w zakresie finansów osobistych oraz doradztwa kredytowego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dostawca usług zapewnia materiały i pomoce niezbędne do realizacji usługi w postaci:

- wydrukowanego skryptu szkoleniowego będącego autorskim podręcznikiem wykładowcy oraz materiałów piśmienniczych (notatnik i długopis).

Warunki uczestnictwa

Uczestnikami szkolenia mogą być osoby fizyczne które najpóźniej dzień przed rozpoczęciem usługi dokonają zapisu na usługę

Osoby dorosłe, z wyłączeniem osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, które chcą z własnej inicjatywy podnieść swoje kompetencje/kwalifikacje i spełniają jedno z poniższych kryteriów

a) mieszkają na terenie woj. warmińsko-mazurskiego (w rozumieniu Kodeksu Cywilnego),

b) są zatrudnione na terenie woj. warmińsko-mazurskiego,

c) pobierają naukę na terenie woj. warmińsko-mazurskiego

Informacje dodatkowe

Uczestnik ma obowiązek zapisania się na usługę przez BUR co najmniej jeden przed rozpoczęciem realizacji usługi.

Uczestnicy przyjmują do wiadomości, że usługa z dofinansowaniem może być poddana monitoringowi z ramienia Operatora lub PARP i wyrażają na to zgodę.

Podstawa zwolnienia z VAT:

1) art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c Ustawy z dnia 11 marca 2024 o podatku od towarów i usług - w przypadku dofinansowania w wysokości 100%

2) § 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 - w przypadku dofinansowania w co najmniej 70%

W przypadku braku dofinansowania do ceny usługi należy doliczyć 23% VAT

Adres

pl. Młyński 6
11-100 Lidzbark Warmiński
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Sala spełnia bezpieczne i higieniczne warunki pracy dla trenera i uczestników.

Kontakt



Sandra Piórkowska

E-mail centrum@biurolw.com

Telefon (+48) 533 442 611