



Master Reels – Profesjonalna Produkcja Krótkich Form Wideo w Praktyce - szkolenie

Numer usługi 2025/03/17/156609/2627887

3 250,00 PLN brutto
3 250,00 PLN netto
270,83 PLN brutto/h
270,83 PLN netto/h

IT ENGINEERING &
CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ
★★★★★

📍 Olsztyn / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 12 h
📅 29.04.2025 do 29.04.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Artystyczne
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie skierowane jest do:</p> <p>Specjalistów ds. marketingu i sprzedaży – osób, które na co dzień prowadzą rozmowy z klientami, negocjują warunki współpracy i chcą zwiększyć swoją skuteczność w przekonywaniu do wartości oferowanych produktów/usług</p> <p>Przedsiębiorców i właścicieli firm – osób odpowiedzialnych za prezentację oferty swojej firmy, które chcą lepiej komunikować przewagi konkurencyjne i budować trwałe relacje z klientami</p> <p>Freelancerów i osób zarządzających markami osobistymi – niezależnych specjalistów, którzy chcą nauczyć się skutecznie negocjować ceny i przedstawiać wartość swoich usług.</p> <p>Kierowników i menedżerów zespołów sprzedażowych – osób zarządzających zespołami negocjacyjnymi, które chcą podnieść kompetencje swoje i swoich pracowników w zakresie argumentowania wartości oferty.</p> <p>Osób zainteresowanych rozwojem kompetencji miękkich w obszarze negocjacji – wszystkich, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności w kontekście marketingowym</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12

Data zakończenia rekrutacji	28-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
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 „Od Wizji do Realizacji – Skuteczna Organizacja Eventów i Produkcji Sesji” przygotowuje uczestników do samodzielnego i profesjonalnego planowania, organizacji oraz realizacji eventów i sesji zdjęciowych na różnych poziomach zaawansowania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu negocjacji w marketingu	omawia zasady skutecznych negocjacji marketingowych	Test teoretyczny
	omawia techniki negocjacyjne, które można stosować w rozmowach z klientami	Test teoretyczny
	charakteryzuje zasady identyfikacji potrzeb i oczekiwań klienta w celu dostosowania argumentacji do jego preferencji	Test teoretyczny
	omawia elementy budowania wartości oferty	Test teoretyczny
	definiuje sposób prezentowania oferty tak, by była atrakcyjna dla klienta	Test teoretyczny
	omawia istotę psychologii klienta, która wpływa na proces podejmowania decyzji	Test teoretyczny
	rozdziela mechanizmy wspierające skuteczne przekonywanie	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Prowadzi negocjacje w sposób, który przekonuje klienta o wartości oferty	Przeprowadza negocjacje w sposób profesjonalny, skupiając się na prezentowaniu wartości oferty w odniesieniu do potrzeb klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Formułuje argumenty, które skutecznie podkreślają korzyści wynikające z oferty, oraz dostosowuje je do indywidualnych oczekiwań klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Radzi sobie z obiekcjami i pytaniami klientów, odpowiadając na nie w sposób perswazyjny i przekonujący	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Wykorzystuje techniki perswazji, storytellingu oraz komunikacji opartej na wartościach w celu budowania zaufania i zaangażowania klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Zamyka negocjacje w sposób satysfakcjonujący dla obu stron, dbając jednocześnie o budowanie relacji z klientem	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Budowanie relacji wewnętrznych i zewnętrznych	Tworzy strategie negocjacyjne dopasowane do różnych typów klientów i sytuacji biznesowych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	posiada świadomość znaczenia budowania długotrwałych relacji z klientami jako podstawy skutecznych negocjacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	stosuje zasady komunikacji interpersonalnej w mediach społecznościowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	stosuje etyczne i transparentne metody negocjacyjnych, które wzmacniają wizerunek marki i zaufanie klientów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Po ukończeniu usługi rozwojowej wydane zostanie zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdzające uzyskanie kompetencji, zawierające opis efektów uczenia się.

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

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia zawierać będzie opis walidacji oraz kryteria weryfikacji efektów uczenia się.

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

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdzać będzie zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności prowadzenia skutecznych negocjacji marketingowych, które pozwolą uczestnikom efektywnie komunikować wartość oferowanych produktów lub usług. Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat technik negocjacyjnych, psychologii klienta oraz strategii argumentowania korzyści, co pomoże im budować trwałe relacje z klientami i zwiększać skuteczność w zamykaniu transakcji. Szkolenie przygotowuje do profesjonalnego prowadzenia rozmów negocjacyjnych, pokonywania obiekcji oraz prezentowania oferty w sposób przekonujący i dostosowany do potrzeb odbiorcy.

Usługa przeplatana jest zajęciami praktycznymi w celu lepszego przyswojenia wiedzy i umiejętności uczestników.

Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób początkujących w negocjacjach, jak i dla tych, którzy chcą doskonalić swoje umiejętności i zwiększyć efektywność w komunikowaniu wartości oferty.

Powitanie i wprowadzenie (15min)

- Omówienie celu szkolenia: dlaczego negocjacje oparte na wartości są bardziej efektywne niż rozmowy o cenie?
- Przedstawienie planu dnia.

Co to znaczy negocjować wartość produktu? (1h dydaktyczna, 15min)

- Różnica między ceną a wartością w oczach klienta.
- Jak zrozumieć, co klienci postrzegają jako wartość?
- Przykłady negocjacji opartych na wartościach w marketingu produktów i usług.

Przygotowanie do negocjacji w oparciu o wartość (1h dydaktyczna, 30 min)

- Jak analizować cechy produktu i przekładać je na korzyści dla klienta?
- Tworzenie listy unikalnych przewag konkurencyjnych (USP) produktu.
- Narzędzia pomocne w przygotowaniu argumentów (analiza SWOT, brief produktu).

Techniki negocjacyjne skoncentrowane na wartości (1h dydaktyczna, 15min)

- Jak komunikować wartość, a nie tylko cenę?
- Strategie storytellingowe: opowiadanie historii produktu w kontekście korzyści dla klienta.
- Techniki argumentacji: jak pokazać klientowi, że produkt spełnia jego potrzeby lepiej niż inne?

Rozmowy o cenie – jak unikać pułapek? (1h dydaktyczna, 15min)

- Jak skutecznie uzasadniać cenę poprzez wartość?
- Radzenie sobie z presją cenową: co zrobić, gdy klient domaga się rabatu?
- Case study: przykłady rozmów cenowych zakończonych sukcesem dzięki podkreśleniu wartości.

Ćwiczenia praktyczne: negocjacje oparte na wartości (2h dydaktyczne)

- Symulacja negocjacji z klientem: prezentacja produktu i obrona ceny poprzez argumenty oparte na jego wartości.
- Analiza rozmowy: feedback od trenera i uczestników.
- Budowanie argumentacji wokół konkretnego produktu uczestników.

Jak personalizować wartość dla różnych klientów? (1h dydaktyczna, 15min)

- Rozpoznawanie potrzeb klienta i dostosowywanie przekazu.
- Dostosowanie argumentacji w zależności od segmentu rynku i profilu klienta.
- Przykłady personalizacji komunikacji wartości w różnych branżach.

Budowanie długofalowej strategii negocjacji (1h dydaktyczna)

- Jak utrwaląć wizerunek marki jako dostawcy wysokiej wartości?
- Przykłady narzędzi wspierających strategię komunikacji wartości (materiały marketingowe, case studies, rekomendacje klientów).

Podsumowanie i sesja Q&A (30min)

- Kluczowe wnioski z dnia szkoleniowego.
- Odpowiedzi na pytania uczestników i indywidualne konsultacje.

Walidacja (15min)

Dla lepszego przyswojenia programu szkoleń Uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne.

Usługa prowadzona jest w formie wykładu, zajęć praktycznych oraz dyskusji otwartej z uczestnikami szkolenia.

Dodatkowe warunki przystąpienia do szkolenia - podstawowa znajomość obsługi komputera.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (45 min). Przerwy zostały wliczone do godzin usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

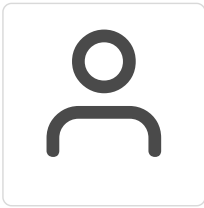
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	270,83 PLN
Koszt osobogodziny netto	270,83 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Urszula Stefanowicz-Peczyńska

Założycielka agencji marketingowej - Detalle. W swoim 7 letnim doświadczeniu na stanowiskach managerskich współpracowała z zespołami marketingowymi, szkoląc i rozwijając swoje umiejętności w praktyce. Swoje doświadczenie w marketingu przekłada na szereg działań współpracując z wieloma firmami tworząc dla nich strategie marketingowe, kampanie, projekty, materiały foto i video. Jest specjalistką w tworzeniu komunikacji social media oraz influencer marketingu. Pracowała z wieloma markami lifestylowymi, wybierając kolekcje ubrań i sneakersów, które odmieniły rynek mody i nadawały kierunek trendom. Jako brand manager stworzyła niezapomniane kampanie, sesje zdjęciowe, pokazy mody i współpracy z influencerami. Przeprowadziła kilkaset godzin doradztwa i szkoleń w zakresie budowania strategii marketingowej, tworzenia kampanii czy budowania marki.

Wykształcenie wyższe

Studia podyplomowe - Grafika i multimedia - WSB Gdańsk, październik 2020r. - czerwiec 2021 r.

Studia podyplomowe - Psychodietetyka - Uniwersytet SWPS w Warszawie październik 2016 r. – czerwiec 2017 r.

Studia licencjackie – Dietetyka - Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, październik 2013 r. – czerwiec 2015 r.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptu zostaną udostępnione uczestnikom podczas usługi oraz po jej realizacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi jest bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową.

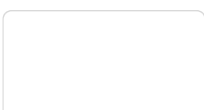
Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. Artyleryjska 3H/8
10-173 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Kontakt



Marta Skraba



E-mail marta@it-ec.pl

Telefon (+89) 451 055 967