

**System wsparcia sprzedaży.**

Numer usługi 2025/04/12/56170/2686711

**10 000,00 PLN** brutto

8 130,08 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

254,07 PLN netto/h

Agencja Innowacji  
Spółka z  
ograniczoną  
odpowiedzialnością



📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 12.05.2025 do 15.05.2025

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Sposób dofinansowania</b>           | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | <ul style="list-style-type: none"><li>• Menedżerowie sprzedaży,</li><li>• Przedstawiciele handlowi, handlowcy, doradcy klienta, specjaliści ds. sprzedaży działów sprzedaży</li><li>• Osoby kontaktujące się z klientem bezpośrednio lub/i przez telefon,</li><li>• Konsultacji ds. sprzedaży</li><li>• Zainteresowane osoby powiązane z handlem i sprzedażą.</li></ul> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 10                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 05-05-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 32                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

## Cel

### Cel edukacyjny

1. Doskonalenie umiejętności praktycznego zastosowania technik sprzedaży
2. Zapoznanie i praktyczne przetrenowanie sprawdzonych technik sprzedaży

3. Rozwijanie kompetencji sprzedażowych
5. Nabycie umiejętności przekonywania i argumentowania podczas prezentacji produktów Klientowi
6. Poznanie swoich mocnych stron i ich wykorzystanie w procesie sprzedaży
7. Budowanie długofalowych relacji z Klientem
8. Skuteczne budowanie koszyka klienta.

## **Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji**

| Efekty uczenia się                              | Kryteria weryfikacji                                           | Metoda walidacji |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------|
| Nabycie nowych umiejętności odnośnie sprzedaży. | Zweryfikowane zostanie podczas testu na zakończenie szkolenia. | Test teoretyczny |

# **Kwalifikacje**

## **Kompetencje**

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## **Warunki uznania kompetencji**

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

Tak.

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

Nie.

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

Nie

# **Program**

- System Wsparcia Sprzedaży - są to specjalnie przygotowane strony internetowe pokazujące Wasze usługi. Zbierają dane o klientach zainteresowanych współpracą z Państwa firmą.

- Massmailing - zapytania kierowane do ściśle wybranych firm/instytucji mogących być w kręgu Waszych klientów.

- CRM - system do którego będą zbierane dane o firmach chcących nawiązać z Wami współpracę.

- Doradztwo w zakresie pozyskiwania dotacji z UE. Informacje na temat dotacji mogą pozwolić na udział w konkursach dotacyjnych organizowanych dla firm.

- Buzz marketing - zasady i ćwiczenia.

# 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 | 10 000,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 8 130,08 PLN  |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 312,50 PLN    |
| Koszt osobogodziny netto                  | 254,07 PLN    |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają w formie wydrukowanych pomocy dydaktycznych.

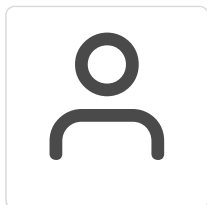
# Adres

ul. Towarowa 20B  
10-417 Olsztyn  
woj. warmińsko-mazurskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Paulina Pawlak**

**E-mail** [dyrektor@agencjainnowacji.com.pl](mailto:dyrektor@agencjainnowacji.com.pl)

**Telefon** (+48) 511 001 923