



AKADEMIA
ROZWOJU
OSOBISTEGO
"KOMPAS"
MAŁGORZATA
DUDEK



Szkolenie Agent Przyszłości: skuteczna sprzedaż, efektywne zarządzanie, zielone kompetencje

Numer usługi 2025/05/06/8826/2726834

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 13.06.2025 do 13.06.2025

1 400,00 PLN brutto

1 400,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie "Agent Przyszłości: skuteczna sprzedaż, efektywne zarządzanie, zielone kompetencje" skierowane jest do: • agentów, doradców finansowych i menedżerów, którzy chcą sprzedawać nowocześnie, zarządzać skutecznie i działać w duchu zrównoważonego rozwoju, • specjalistów z branży finansowej i usługowej, którzy chcą zrozumieć, jak integrować zielone kompetencje
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	26
Data zakończenia rekrutacji	12-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
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 "Agent Przyszłości: skuteczna sprzedaż, efektywne zarządzanie, zielone kompetencje" przygotowuje uczestnika do wykorzystania praktycznych umiejętności sprzedażowych oraz narzędzi efektywnego zarządzania sobą i zespołem w duchu zielonych kompetencji oraz budowania marki osobistej opartej na wartościach zrównoważonego rozwoju.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
stosuje techniki sprzedaży i zasad dotyczących obsługi klienta	wymienia techniki sprzedaży	Test teoretyczny
	charakteryzuje technikę aktywnego słuchania i właściwie zadaje pytania w rozmowie z klientem	Test teoretyczny
	dopasowuje ofertę produktową do potrzeb klienta	Test teoretyczny
	wymienia techniki zamykania sprzedaży	Test teoretyczny
stosuje techniki zamykania sprzedaży i radzenia z obiekcjami klienta	wymienia i stosuje techniki radzenia sobie z obiekcjami klienta	Test teoretyczny
	wymienia działania follow-up po sprzedaży	Test teoretyczny
	wymienia metody priorytetyzacji zadań	Test teoretyczny
skutecznie zarządza swoim czasem i ustala priorytety	wymienia metody automatyzacji prostych procesów w pracy agenta	Test teoretyczny
	wymienia techniki motywacji	Test teoretyczny
	charakteryzuje pojęcie delegowania zadań	Test teoretyczny
rozwija własny autorytet i kompetencje przywódcze	wymienia kompetencje przyszłości jako przywódcy	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
wdraża ekologiczne praktyki w codziennej pracy	charakteryzuje pojęcie zielonych kompetencji	Test teoretyczny
	wymienia przykłady ekologicznych praktyk w pracy	Test teoretyczny
	wymienia zielone produkty w branży ubezpieczeniowej	Test teoretyczny
	wymienia sposoby komunikacji zielonych wartości w social mediach	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, dokument potwierdzający 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, dokument 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, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie "Agent Przyszłości: skuteczna sprzedaż, efektywne zarządzanie, zielone kompetencje" przygotowuje uczestnika do wykorzystania praktycznych umiejętności sprzedażowych oraz narzędzi efektywnego zarządzania sobą i zespołem w duchu zielonych kompetencji oraz budowania marki osobistej opartej na wartościach zrównoważonego rozwoju.

Szkolenie "**Agent Przyszłości: skuteczna sprzedaż, efektywne zarządzanie, zielone kompetencje**" skierowane jest do:

- agentów, doradców finansowych i menedżerów, którzy chcą sprzedawać nowocześnie, zarządzać skutecznie i działać w duchu zrównoważonego rozwoju,
- specjalistów z branży finansowej i usługowej, którzy chcą zrozumieć, jak integrować zielone kompetencje

Szkolenie będzie się składało z części teoretycznej i części praktycznej z wykorzystaniem następujących metod aktywizacyjnych uczestników:

- mini wykład
- ćwiczenia indywidualne
- case study
- burza mózgów
- praca w grupach

MODUŁ 1: Skuteczna sprzedaż w ubezpieczeniach

Wprowadzenie do nowoczesnej sprzedaży

- Trendy rynkowe, nowe potrzeby klientów
- Jak wyróżnić się jako doradca

Techniki sprzedaży i obsługi klienta

- Aktywne słuchanie, zadawanie pytań
- Dopasowanie produktu do klienta

Zamykanie sprzedaży i praca z obiekcjami

- Najczęstsze obiekcje, techniki radzenia sobie
- Finalizacja transakcji i follow-up

MODUŁ 2: Zarządzanie sobą i zespołem

Zarządzanie czasem i celami

- Priorytetyzacja zadań, planowanie dnia
- Automatyzacja prostych procesów

Podstawy zarządzania zespołem

- Motywowanie, delegowanie, komunikacja

Rozwój osobisty i przywództwo

- Budowanie własnego autorytetu
- Rozwijanie kompetencji przyszłości

MODUŁ 3: Zielone kompetencje agenta ubezpieczeniowego

Wprowadzenie do zielonych kompetencji

- Czym są zielone kompetencje?
- Dlaczego klienci coraz bardziej zwracają uwagę na ekologię?

Ekologiczne praktyki w pracy agenta

- Ograniczanie papieru, cyfryzacja
- Zrównoważony transport, ślad węglowy

Zielone produkty ubezpieczeniowe

- Ubezpieczenia dla OZE, aut elektrycznych, zielonego budownictwa
- Jak edukować klienta ekologicznie

Budowanie zielonej marki osobistej

- Jak komunikować proekologiczne wartości?
- Ekologia w social media i relacjach z klientami

Walidacja usługi odbędzie się 13 czerwca 2025 roku w godz. 15:30–15:45 i będzie polegała na przeprowadzeniu pisemnego testu teoretycznego jednokrotnego wyboru (ABC). Test został opracowany przez trenera prowadzącego we współpracy z walidatorem, w oparciu o zamierzone efekty usługi. Testy (w formie papierowej) zostaną rozdane uczestnikom przez trenera prowadzącego usługę.

Wyniki testu będą oceniane przez walidatora zgodnie z kluczem odpowiedzi przygotowanym przez trenera prowadzącego usługę po zakończonej usłudze rozwojowej.

Zostanie zachowana rozdzielnosc pomiędzy szkoleniem a walidacją usługi.

Informacje dodatkowe:

- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 8 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Wprowadzenie do nowoczesnej sprzedaży. Techniki sprzedaży i obsługi klienta.	Artur Łuczak	13-06-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 7 Zamykanie sprzedaży i praca z obiekcjami.	Artur Łuczak	13-06-2025	10:30	11:15	00:45
3 z 7 Zarządzanie czasem i celami. Podstawy zarządzania zespołem. Rozwój osobisty i przywództwo.	Artur Łuczak	13-06-2025	11:15	12:00	00:45
4 z 7 Przerwa	Artur Łuczak	13-06-2025	12:00	12:30	00:30
5 z 7 Wprowadzenie do zielonych kompetencji.	Artur Łuczak	13-06-2025	12:30	13:15	00:45
6 z 7 Ekologiczne praktyki w pracy agenta. Zielone produkty ubezpieczeniowe . Budowanie zielonej marki osobistej.	Artur Łuczak	13-06-2025	13:15	15:30	02:15
7 z 7 Test wiedzy - walidacja	-	13-06-2025	15:30	15:45	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Łuczak

Trener sprzedaży, konsultant Sandlera, twórca „Sprzedażowego escape roomu”, przedsiębiorca, autor książek, podróżnik.

Ekspert w dziedzinie sprzedaży, zarządzania i sukcesji z wieloletnim doświadczeniem zawodowym. Współpracował z takimi firmami jak Onet.pl, Call Center Poland, Pramerica (Unum) czy PZU Życie. Autor dwóch książek – jednej koncentrującej się na tworzeniu wielopokoleniowych biznesów („Przewodnik Sukcesyjny”) oraz drugiego praktycznego przewodnika opartego na własnych doświadczeniach w sprzedaży i zarządzaniu („Polowanie na Klienta”).

Swoją karierę rozpoczął od sprzedaży bezpośredniej, a następnie z powodzeniem budował i zarządzał zespołami sprzedażowymi.

Twórca skutecznych skryptów sprzedażowych i trener w zakresie sprzedaży B2B i B2C, zarządzania i sukcesji.

Prowadził szkolenia z zakresu sprzedaży i zarządzania dla wielu firm z branży finansowej, ubezpieczeniowej, FMCG i reklamowej, dzieląc się swoją wiedzą i inspirując do działania.

Prelegent na wielu konferencjach i seminariach, ceniony za umiejętność przekazywania praktycznej wiedzy w przystępny sposób.

Posiada ponad 120 h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- scenariusz szkolenia,
- materiały szkoleniowe (notes, długopis)

- skrypt podsumowujący wiedzę zdobytą na szkoleniu

Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Adres

al. Aleja Warszawska 39
10-081 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Best Western Plus Hotel Olsztyn Old Town, sala nr 2

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Sandra Kasprowicz

E-mail biuro@akademiakompas.pl

Telefon (+48) 535 296 584