

**System wsparcia sprzedaży.**

Numer usługi 2025/06/30/56170/2845605

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

★★★★☆ 4,4 / 5

24 oceny

📍 Olsztyn

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

🕒 32:00 h

📅 23.07.2026 do 23.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	• Menedżerowie sprzedaży, • Przedstawiciele handlowi, handlowcy, doradcy klienta, specjaliści ds. sprzedaży działów sprzedaży • Osoby kontaktujące się z klientem bezpośrednio lub/i przez telefon, • Konsultacji ds. sprzedaży • Zainteresowane osoby powiązane z handlem i sprzedażą.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	21-07-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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 lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

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 pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	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 dotacje@agencjainnowacji.com.pl

Telefon (+48) 511 001 923