



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

247 ocen

Unico Biznes: Marketing i sprzedaż usług rozwojowych – szkolenie z promocji, dofinansowań i procedur.

Numer usługi 2025/07/04/160223/2859018

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 07.08.2025 do 12.08.2025

6 949,50 PLN brutto

5 650,00 PLN netto

217,17 PLN brutto/h

176,56 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest przeznaczone dla właścicieli i pracowników firm szkoleniowych, trenerów, doradców oraz osób odpowiedzialnych za sprzedaż i marketing usług rozwojowych. Skorzystają z niego także specjaliści zajmujący się pozyskiwaniem i rozliczaniem dotacji, a także osoby wdrażające procedury i kontrolę jakości w organizacjach realizujących szkolenia z dofinansowaniem. Uczestnictwo może być również wartościowe dla freelancerów i konsultantów, którzy chcą zwiększyć skuteczność działań marketingowych i sprzedażowych w branży rozwojowej.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

06-08-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

32

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 przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego planowania, realizowania i rozliczania usług rozwojowych w ramach dostępnych programów dofinansowań. Szkolenie prowadzi do praktycznego wykorzystania

narzędzi marketingowych i sprzedażowych, tworzenia dokumentacji w BUR oraz wdrażania procedur i audytów wewnętrznych w instytucji szkoleniowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje strategię marketingową i sprzedażową usług rozwojowych.	– opisuje unikalną propozycję wartości i sposób jej komunikacji,	Wywiad ustrukturyzowany
	– wskazuje kanały promocji i działania marketingowe adekwatne do usług rozwojowych,	Wywiad ustrukturyzowany
	– planuje etapy lejka sprzedażowego wraz z działaniami wspierającymi.	Wywiad ustrukturyzowany
Tworzy dokumentację niezbędną do realizacji usług w BUR i innych programach dofinansowań.	– przygotowuje kartę usługi zgodną z wymogami BUR,	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	– omawia załączniki i dokumenty wymagane przez operatorów,	Wywiad ustrukturyzowany
Wdraża procedury i checklisty w instytucji szkoleniowej.	– identyfikuje najczęstsze błędy formalne i sposoby ich eliminacji.	Wywiad ustrukturyzowany
	– opisuje kroki procesu realizacji usług od rekrutacji do rozliczenia,	Wywiad ustrukturyzowany
	– wskazuje procedury onboardingu i kontroli formalnej dokumentacji,	Wywiad ustrukturyzowany
	– przygotowuje harmonogram obowiązków i checklisty operacyjne.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przeprowadza audyt i ewaluację usług rozwojowych.	– określa zakres audytu i narzędzia kontroli wewnętrznej,	Wywiad ustrukturyzowany
	– przygotowuje listę kontrolną i raport z audytu wraz z rekomendacjami,	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	– oblicza i interpretuje podstawowe wskaźniki efektywności i ROI usług szkoleniowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		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

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

TAK

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

TAK

Program

Dzień 1

Moduł I – Marketing w usługach szkoleniowych

- Budowanie marki trenera / firmy szkoleniowej
- Unikalna propozycja wartości
- Pozycjonowanie oferty na tle konkurencji
- Kanały promocji usług rozwojowych
- Marketing treści (content marketing, blog, webinary)
- Media społecznościowe i działania organiczne
- Strategia promocji usług w kontekście projektów dotacyjnych
- Jak promować usługi w BUR z wykorzystaniem aktualnych programów wsparcia

- Strategia komunikacji

Moduł II – Sprzedaż usług rozwojowych

- Proces sprzedaży usług rozwojowych krok po kroku
- Lejek sprzedażowy
- Zbieranie leadów, prezentacja oferty
- Negocjacje i domykanie sprzedaży szkoleń
- Techniki sprzedażowe (B2B)
- Praca z obiekcjami
- Wsparcie sprzedaży dzięki mechanizmom dofinansowań
- Jak ułatwić klientowi decyzję poprzez dostępność środków z BUR, PUP

Dzień 2

Moduł III – Pozyskiwanie dotacji PARP oraz BUR

- Źródła finansowania szkoleń
- PARP, PUP, fundusze regionalne
- Struktura projektów
- Baza Usług Rozwojowych – funkcjonalności i obowiązki
- Operatorzy, zasady i warunki realizacji
- Tworzenie oferty i karty usługi w BUR
- Formularze, narzędzia, błędy, wytyczne
- Opracowanie strategii pozyskiwania środków
- Integracja źródeł finansowania
- Wybór optymalnego modelu wsparcia
- Obsługa klienta dotacyjnego i rozliczanie projektów
- Pomoc klientom w wypełnianiu dokumentów
- Rozliczenia i dokumentacja

Dzień 3

Moduł IV – Standaryzacja procesów i procedur

- Checklisty operacyjne dla szkoleń z dotacji
- Lista kroków od rekrutacji do rozliczenia
- Harmonogram obowiązków
- Wzory dokumentów
- Karta usługi BUR
- Załączniki, wnioski, umowy, pełnomocnictwa
- Procedury wewnętrzne dla realizacji usług dofinansowanych
- Procedura onboarding klienta
- Procedura kontroli formalnej dokumentacji

Dzień 4

Moduł V – Audyty wewnętrzne i ewaluacja

- Przygotowanie do audytu w BUR i PARP
- Zakres kontroli, najczęstsze błędy
- Sprawdzenie kompletności dokumentacji
- Audyty wewnętrzne – narzędzia i procedury
- Lista kontrolna dla instytucji szkoleniowej
- Raport z audytu i działania korygujące
- Ewaluacja efektywności usług szkoleniowych
- Jak mierzyć rezultaty i ROI usług
- Kalkulator efektywności

Podsumowanie szkolenia

Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w sposób indywidualny lub w małych grupach 2-3 osobowych

- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 32 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: eksport raportu logowań aplikacji Zoom.
- Zajęcia praktyczne: 15 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 17 godzin dydaktycznych
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Dzień 1. Moduł I. Marketing w usługach szkoleniowych (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	07-08-2025	10:00	13:00	03:00
2 z 14 Dzień 1. Przerwa Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	07-08-2025	13:00	13:15	00:15
3 z 14 Dzień 1. Moduł II. Sprzedaż usług rozwojowych (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	07-08-2025	13:15	16:15	03:00
4 z 14 Dzień 2. Moduł III. Pozyskiwanie dotacji PARP oraz BUR (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	08-08-2025	10:00	13:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 14 Dzień 2. Przerwa Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	08-08-2025	13:00	13:15	00:15
6 z 14 Dzień 2. Moduł III. Pozyskiwanie dotacji PARP oraz BUR cd. (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	08-08-2025	13:15	16:15	03:00
7 z 14 Dzień 3. Moduł IV. Standaryzacja procesów i procedur (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	11-08-2025	10:00	13:00	03:00
8 z 14 Dzień 3. Przerwa Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	11-08-2025	13:00	13:15	00:15
9 z 14 Dzień 3. Moduł IV. Standaryzacja procesów i procedur cd. (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	11-08-2025	13:15	16:15	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 14 Dzień 4. Moduł V. Audyty wewnętrzne i ewaluacja (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	12-08-2025	10:00	13:00	03:00
11 z 14 Dzień 4. Przerwa Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	12-08-2025	13:00	13:15	00:15
12 z 14 Dzień 4. Moduł V. Audyty wewnętrzne i ewaluacja cd. (praktyka) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	12-08-2025	13:15	15:30	02:15
13 z 14 Dzień 4. Podsumowanie szkolenia (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Monika Lisser	12-08-2025	15:30	15:45	00:15
14 z 14 Dzień 4. Walidacja efektów uczenia się Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	-	12-08-2025	15:45	16:15	00:30

Cennik

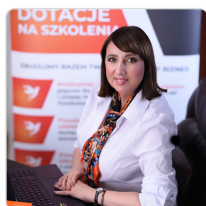
Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 949,50 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	217,17 PLN
Koszt osobogodziny netto	176,56 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Lisser

Od ponad 20 lat działa w obszarze biznesowym, wspierając przedsiębiorców, trenerów i szkoleniowców w rozwoju ich działalności. Na przestrzeni ostatnich 5 lat zrealizowała liczne projekty szkoleniowe i doradcze, pomagając firmom w budowaniu struktur sprzedaży, rozwijaniu sieci handlowych, wdrażaniu procedur marketingowych i sprzedażowych, również z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi internetowych.

Jako trener i wykładowca zrealizowała ponad 3000 godzin szkoleń, w tym ponad 2000 godzin dofinansowanych w ramach BUR i KFS. Specjalizuje się w szkoleniach z budowania i efektywności marki osobistej, prowadzenia mediów społecznościowych, projektowania stron internetowych, obsługi biura i pracy w zawodzie Wirtualnej Asystentki. Prowadzi także autorskie projekty rozwojowe dla trenerów i szkoleniowców, pomagając im przygotować oferty szkoleniowe, zdobywać dofinansowanie oraz rozwijać ich działalność edukacyjną.

Jako certyfikowany audytor doskonale rozumie wagę standardów jakości, procedur i zgodności z regulacjami – zarówno w kontekście prowadzenia działalności gospodarczej, jak i w realizacji projektów rozwojowych. Dzięki temu skutecznie wspiera firmy i instytucje w przygotowaniu do audytów, weryfikacji dokumentacji oraz wdrażaniu działań naprawczych i usprawniających.

Aktywnie wspiera przedsiębiorstwa i organizacje w pozyskiwaniu różnego rodzaju wsparcia – od doradztwa biznesowego, przez projektowanie strategii marketingowych, po przygotowanie wniosków o dotacje.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

Adres

ul. Augustyna Szamarzewskiego 22/8

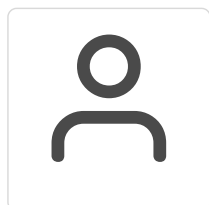
60-517 Poznań

woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Rafał Lisser

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771