



Jak Osiągać Cele -
Ryszard Kral

★★★★★ 5,0 / 5

214 ocen

Twoja firma w BUR – jak budować wiarygodność, przyciągać klientów i sprzedawać więcej.

Numer usługi 2025/07/10/122217/2871561

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 21.08.2025 do 23.08.2025

6 800,00 PLN brutto

6 800,00 PLN netto

226,67 PLN brutto/h

226,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- właścicieli i menedżerów firm szkoleniowych,
- trenerów i edukatorów planujących działalność szkoleniową komercyjną lub w BUR,
- osób odpowiedzialnych za komunikację, ofertę i strategię rozwoju marki szkoleniowej.

Wymagania wstępne:

- podstawowa znajomość rynku usług rozwojowych (nie jest wymagana obecność w BUR, ale mile widziana),
- aktywna działalność gospodarcza lub planowanie jej uruchomienia w branży szkoleniowej.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

20-08-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

30

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego budowania firmy szkoleniowej, w tym dostosowania komunikacji do standardów systemu BUR, wymagań klientów oraz zasad skutecznej sprzedaży w branży edukacyjnej. Uczestnicy nabędą wiedzę i umiejętności pozwalające na tworzenie spójnej, wiarygodnej firmy szkoleniowej, która budzi zaufanie i przyciąga klientów zarówno w kanale dofinansowanym (BUR), jak i komercyjnym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje kluczowe elementy profesjonalnej sprzedaży w firmie szkoleniowej	Uczestnik poprawnie wskazuje minimum 4 z 5 elementów profesjonalnej sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 – WIARYGODNA FIRMA SZKOLENIOWA W PRAKTYCE (10h)

Moduł 1: Wymogi systemowe a rzeczywistość sprzedażowa (3h)

- Czym jest BUR i jak funkcjonuje w praktyce (rola PARP, operatorów, klienta).
- Wymogi wobec firm szkoleniowych – co oznacza „wiarygodność” w kontekście BUR.
- Różnice w oczekiwaniach klientów indywidualnych i firmowych.
- Analiza przykładów usług, które sprzedają się najlepiej – co je wyróżnia.

Moduł 2: Profesjonalna obecność w systemie BUR (4h)

- Standardy opisu usługi – co musi się znaleźć, by klient zaufał i kupił.
- Efekty uczenia się, metody, formy, kryteria – jak pisać je rzetelnie i jasno.
- Jak przedstawić kwalifikacje trenera i dane firmy zgodnie z oczekiwaniami.
- Weryfikacja poprawnych i błędnych przykładów – ćwiczenia grupowe.

Moduł 3: Transparentność i spójność oferty szkoleniowej (3h)

- Jak opisać usługę tak, by była jednoznaczna, konkretna i zgodna z realiami.
- Wskaźniki efektywności: co realnie można mierzyć i jak to pokazać.
- Jak unikać „pustych” sformułowań – język wartości vs. język ogólników.
- Praca na przykładach i szablonach z bazy BUR.

DZIEŃ 2 – STRUKTURA USŁUGI I TECHNIKI SPRZEDAŻY (10h)

Moduł 4: Budowanie oferty opartej na potrzebach klienta (4h)

- Jak analizować potrzeby grup docelowych w kontekście sprzedaży usług.
- Dopasowanie zakresu szkolenia do celów biznesowych klienta.
- Tworzenie logicznego planu szkolenia: moduły, czas, metody, efekty.
- Zasady przejrzystej prezentacji programu szkolenia – ćwiczenia.

Moduł 5: Wzmacnianie wiarygodności oferty przez dowody jakości (3h)

- Jakie dokumenty, certyfikaty, procedury zwiększają zaufanie klienta?
- Przykłady działań zwiększających wiarygodność bez inwestycji w PR.
- Rola ewaluacji, referencji, wyników ankiet i spójnych materiałów.
- Analiza materiałów szkoleniowych – co powinno być, by świadczyć o jakości.

Moduł 6: Psychologia decyzji zakupowych klienta szkoleniowego (3h)

- Na jakiej podstawie klient wybiera usługę w BUR – mechanizmy decyzyjne.
- Czynniki wpływające na wybór trenera lub firmy: język, liczby, konkrety.
- Strategie tworzenia „bezpiecznej decyzji zakupowej” po stronie klienta.
- Ćwiczenia: analiza i poprawa opisu własnej usługi w kontekście decyzji zakupowej.

DZIEŃ 3 – SPRZEDAŻ OPARTA NA ZAUFANIU I STRATEGII (10h)

Moduł 7: Skuteczny proces sprzedaży usług rozwojowych (4h)

- Etapy procesu sprzedaży: od kontaktu po podpisanie umowy.
- Rola komunikacji e-mail, telefonicznej i spotkań w skutecznej sprzedaży.
- Jak prezentować usługę zgodnie z opisem w BUR (bez obiecywania cudów).
- Argumentacja wartości: cena, czas trwania, rezultaty – jak je uzasadnić.

Moduł 8: Zarządzanie obiekcjami klienta i budowanie decyzji zakupowej (3h)

- Typowe obiekcje klientów instytucjonalnych i indywidualnych.
- Techniki neutralizacji obiekcji z zachowaniem autentyczności.
- Jak nie zaniżać ceny i nie podważać własnej wartości.
- Symulacje rozmów sprzedażowych z wykorzystaniem języka BUR.

Moduł 9: Podsumowanie i wdrożenie (3h)

- Podsumowanie 3 kluczowych filarów wiarygodności: treść, forma, kontakt.
- Praca w parach: prezentacja opisanej przez siebie usługi w formie „pitcha sprzedażowego”.
- Lista działań do wdrożenia po szkoleniu – checklisty, matryce jakości, szablony.
- Ewaluacja szkolenia i autorefleksja: co zmienisz w najbliższych 30 dniach?

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 WIARYGODNA FIRMA SZKOLENIOWA W PRAKTYCE	Ryszard Kral	21-08-2025	08:00	16:00	08:00
2 z 3 STRUKTURA USŁUGI I TECHNIKI SPRZEDAŻY	Ryszard Kral	22-08-2025	08:00	16:00	08:00
3 z 3 SPRZEDAŻ OPARTA NA ZAUFANIU I STRATEGII	Ryszard Kral	23-08-2025	14:00	22:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	226,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	226,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ryszard Kral

Manager z wieloletnim stażem w zarządzaniu dużymi organizacjami. Certyfikowany Mentor. Założyciel wydawnictwa i autor narzędzia rozwojowego "Celownik".

Z wykształcenia socjolog.
Zawodowo:
Założyciel firmy szkoleniowo doradczej.
Dyrektor największej w regionie firmy transportowej.
Warehouse i Site Manager w DHL Supply Chain.
Kierownik logistyki w Leroy Merlin.
Kierownik magazynów w Stena Recycling.
Osobiście:
Ironman, ultramatończyk, skoczek spadochronowy, certyfikowany nurek.
Ryszard Kral

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wypracowane w trakcie plany i strategię plus prezentacja

Warunki techniczne

Usługa będzie realizowana w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy **Google Meet**.

Minimalne wymagania techniczne dla Uczestników:

- urządzenie: komputer, laptop lub tablet z mikrofonem i głośnikami (zalecana kamera),
- przeglądarka internetowa: Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge lub Safari (platforma nie wymaga instalowania dodatkowego oprogramowania),
- stabilne łącze internetowe o minimalnej przepustowości: **3 Mb/s (pobieranie i wysyłanie)**,
- możliwość odczytu materiałów w formacie PDF oraz dostęp do poczty e-mail (do otrzymywania linków i materiałów).

Wymagane oprogramowanie:

- brak konieczności instalacji – dostęp przez przeglądarkę,
- link do spotkania zostanie przesłany przez organizatora,
- uczestnicy nie muszą posiadać konta Google – mogą dołączyć jako goście.

Uczestnicy powinni zapewnić sobie warunki do niezakłóconego udziału w szkoleniu (ciche miejsce, stabilne połączenie, zasilanie urządzenia).

Kontakt



Ryszard Kral

E-mail jakosiagaccele@gmail.com

Telefon (+48) 690 972 472