

PERFECTA LEVEL
UP S.C.

Brak ocen dla tego dostawcy

**Zarządzanie zespołem handlowym.
Rekrutacja i on boarding. Szkolenie
menedżerskie. Szkolenie zdalne w czasie
rzeczywistym.**

Numer usługi 2025/09/01/192312/2977382

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 10.09.2025 do 17.09.2025

3 400,00 PLN brutto

3 400,00 PLN netto

188,89 PLN brutto/h

188,89 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest do

- **Menedżerów zespołów sprzedażowych** – osób odpowiedzialnych za wyniki handlowe, zarządzanie zespołem i rozwój pracowników.
- **Kierowników regionalnych i dyrektorów sprzedaży** – którzy nadzorują większe struktury sprzedażowe i prowadzą procesy rekrutacyjne.
- **Liderów zespołów handlowych** – pełniących funkcje koordynacyjne i wspierających wdrażanie nowych pracowników.
- **Specjalistów HR współpracujących z działem sprzedaży** – odpowiedzialnych za rekrutację, onboarding i rozwój handlowców.
- **Osób przygotowujących się do roli menedżera sprzedaży** – które chcą zdobyć praktyczne kompetencje w zakresie zarządzania zespołem i rekrutacji.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

09-09-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

18

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa przygotowuje do:

- Skutecznego zarządzania zespołem handlowym w oparciu o cele sprzedażowe firmy.
- Doboru odpowiednich kandydatów do zespołu sprzedażowego poprzez efektywny proces rekrutacji.
- Projektowania działań onboardingowych i rozwojowych dla nowych handlowców.
- Stosowania narzędzi motywacyjnych i komunikacyjnych w pracy zespołowej.
- Wdrażania strategii retencji i rozwoju zespołu sprzedażowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje kompetencje lidera sprzedaży	Wskazuje i dopasowuje opisy kluczowych kompetencji lidera sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy opis wymagań rekrutacyjnych i profil stanowiska handlowca	Wskazuje wymagania na stanowisku handlowca (posiadane umiejętności, doświadczenie)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wskazuje metody skutecznej rekrutacji	Dobiera metody odpowiadające skutecznej ocenie procesu rekrutacji i wyboru kandydata	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Wywiad swobodny
		Wywiad swobodny
Stosuje on boarding handlowca	Opisuje zasady wdrożenia handlowca na danym stanowisku	Wywiad swobodny
	Wskazuje przykładowe elementy planu adaptacyjnego pracownika sprzedaży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Monitoruje jakość rekrutacji	Podaje przykład w jaki sposób analizuje przebieg rekrutacji	Wywiad swobodny
	Omawia na podstawie czego podejmuje decyzje o wyborze kandydata	Wywiad swobodny
Stosuje narzędzia rekrutacyjne	Wskazuje narzędzia rekrutacyjne stosowane do rekrutacji na stanowiska handlowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uzasadnia wykorzystanie wybranych narzędzi rekrutacyjnych	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

Szkolenie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym.

W procesie szkoleniowym będzie brała udział grupa maksymalnie do 8 osób. Jedna godzina trwa 60 minut i jest godziną zegarową.

Przerwy i walidacja wliczają się do czasu usługi.

Szkolenie obejmuje 18 godzin zegarowych i składa się z części teoretycznej 7,5 godzin (w oparciu o prezentację multimedialną)

i praktycznej w liczbie 9 godzin tj. samodzielne wykonywanie ćwiczeń w oparciu o Work Book przekazany uczestnikowi przed szkoleniem w wersji edytowalnej elektronicznie (mailowo) oraz pozostałych materiałów przekazywanych podczas trwania szkolenia (case study, zadania, testy etc).

oraz przerw w liczbie 1 godz i walidacji 0,5 godziny.

Uczestnicy przed szkoleniem dokonuje samooceny posiadanych kompetencji z zakresu usługi szkoleniowej, może zasięgnąć wiedzy z ogólnodostępnych źródeł m.in. w internecie przed rozpoczęciem usługi dzięki temu uzupełnić i uporządkować dotychczasową wiedzę, celem przygotowania się i lepszego przyswojenia programu szkoleń.

Szkolenie oparte jest o metody:

- prezentacja multimedialna
- praca zespołowa – zadania w grupach, case study, zadania
- Ćwiczenia indywidualne - case study
- Dyskusje – wymiana doświadczeń i refleksji.
- Feedback trenerski – omówienie wyników prac uczestników

Na koniec szkolenia zostanie przeprowadzona ankieta oraz walidacja. Szkolenie będzie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności a poziom trudności będzie narastał wraz z nabywaniem umiejętności i wiedzy uczestników i będzie na każdym etapie szkolenia weryfikowany przez trenera.

Program szkolenia:

1. Projektowanie roli menedżera w zespole handlowym
2. Identyfikacja kompetencji lidera sprzedaży
3. Analiza stylów zarządzania zespołem
4. Stosowanie narzędzi motywacyjnych
5. Projektowanie modelu komunikacji w zespole

6. Projektowanie profilu idealnego handlowca
7. Wdrażanie systemu feedbacku i ocen okresowych
8. Tworzenie ogłoszenia rekrutacyjnego
9. Analiza CV i profili kandydatów
10. Projektowanie zadań rekrutacyjnych. Prezentacja i rozmowy na żywo
11. Onboarding – projektowanie planu wdrożenia handlowca. Ocena kandydatów na podstawie wyników
12. Analiza czynników retencji handlowców. Projektowanie ścieżki rozwoju kompetencji
13. Strategia utrzymania talentów
14. Walidacja

WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Walidacja efektów uczenia odbywa się w oparciu o teoretyczny test wiedzy wykonany elektronicznie poprzez platformę Microsoft Office 365 (FORMS) gdzie wynik generuje się automatycznie i jest podawany uczestnikowi oraz wywiad swobodny.

Walidacja efektów uczenia się na poziomie min. 80% łącznie uzyskanych punktów z prawidłowych odpowiedzi z testu wiedzy z wynikiem generowanym automatycznie oraz udzielonych właściwych odpowiedzi podczas wywiadu swobodnego uprawnia uczestnika do otrzymania oceny pozytywnej z walidacji.

Walidacja obejmuje całość procesu, aż do momentu uzyskania efektów uczenia się. Walidacja została przygotowana w taki sposób, że podczas procesu walidacji będzie weryfikowane nabycie efektów uczenia się na trzech poziomach tj. wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych (postaw) Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi:

Walidacja trwa 30 minut , tj. 15 minut teoretyczny test wiedzy z wynikiem generowanym automatycznie poprzez platformę FORMS MS Office udostępniany przez osobę walidującą a wynik generowany jest automatycznie uczestnikowi, następnie przeprowadzana jest wywiad swobodny - trwający 15 minut polegający na zadaniu przez walidatora pytań (pełniącego rolę moderatora i asesora) oraz udzieleniu przez uczestnika odpowiedzi sprawdzając tym samym efekty uczenia się.

Na ocenę wywiadu swobodnego mają wpływ odpowiedzi zgodne z ustalonymi kryteriami weryfikacji wg efektów uczenia się .

Walidator nie bierze udziału w procesie kształcenia usługi (nie jest obecny). Walidacja prowadzona jest przez **Panią Wioletę Grzybowską** i jest przez nią oceniana.

Zgodnie ze stanowiskiem Ministerstwa Funduszy i Polityki Regionalnej dotyczącym procesu walidacji nabycia kompetencji w ramach Podmiotowych Systemów Finansowania zostanie zachowana rozdzielność funkcji nauczania od walidacji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Projektowanie roli menedżera w zespole handlowym	Anna Miastkowska	10-09-2025	18:00	19:30	01:30
2 z 18 przerwa	Anna Miastkowska	10-09-2025	19:30	19:45	00:15
3 z 18 Identyfikacja kompetencji lidera sprzedaży	Anna Miastkowska	10-09-2025	19:45	21:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 18 Analiza stylów zarządzania zespołem	Anna Miastkowska	10-09-2025	21:00	22:00	01:00
5 z 18 Stosowanie narzędzi motywacyjnych	Anna Miastkowska	11-09-2025	18:00	19:30	01:30
6 z 18 przerwa	Anna Miastkowska	11-09-2025	19:30	19:45	00:15
7 z 18 Projektowanie modelu komunikacji w zespole.	Anna Miastkowska	11-09-2025	19:45	21:00	01:15
8 z 18 Projektowanie profilu idealnego handlowca	Anna Miastkowska	11-09-2025	21:00	22:00	01:00
9 z 18 Wdrażanie systemu feedbacku i ocen okresowych	Anna Miastkowska	12-09-2025	18:00	19:30	01:30
10 z 18 przerwa	Anna Miastkowska	12-09-2025	19:30	19:45	00:15
11 z 18 Tworzenie ogłoszenia rekrutacyjnego	Anna Miastkowska	12-09-2025	19:45	21:00	01:15
12 z 18 Analiza CV i profili kandydatów	Anna Miastkowska	12-09-2025	21:00	22:00	01:00
13 z 18 Projektowanie zadań rekrutacyjnych. Prezentacja i rozmowy na żywo.	Anna Miastkowska	15-09-2025	18:00	19:30	01:30
14 z 18 przerwa	Anna Miastkowska	15-09-2025	19:30	19:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 18 Onboarding. Projektowanie planu wdrożenia handlowca. Ocena kandydatów na podstawie wyników.	Anna Miastkowska	15-09-2025	19:45	21:00	01:15
16 z 18 Analiza czynników retencji handlowców. Projektowanie ścieżki rozwoju kompetencji.	Anna Miastkowska	15-09-2025	21:00	22:00	01:00
17 z 18 Strategia utrzymania talentów.	Anna Miastkowska	17-09-2025	18:00	19:30	01:30
18 z 18 Walidacja	Anna Miastkowska	17-09-2025	19:30	20:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	188,89 PLN
Koszt osobogodziny netto	188,89 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Miastkowska

Anna Miastkowska to wieloletni menedżer sprzedaży, trener biznesu a przede wszystkim praktyk. Jest absolwentką Studiów Podyplomowych MBA WSFiZ w Białymstoku w 2020 oraz Marketingu Internetowego w WSiZw Rzeszowie w 2023 r, członek Business Club MBA i innych lokalnych grup biznesowych. Jest Laureatką Głównej Nagrody konkursu dla sił sprzedaży PNSA w Kategorii Zespół Sprzedaży Roku. Ma wieloletnie doświadczenie w budowaniu i prowadzeniu zespołów handlowych, rozwoju sprzedaży i marketingu, wdrażaniu procesów i strategii. Specjalizuje się w doradztwie i szkoleniach z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, sprzedaży i marketingu. Prowadzi także szkolenia w zakresie transformacji cyfrowej i szkolenia trenerskie oraz z rozwoju kompetencji osobistych, tj. motywacja, zarządzanie sobą w czasie, komunikacji, budowania strategii marki. Podczas szkoleń i doradztwa dzieli się swoim blisko dwudziestoletnim i stale praktykowanym doświadczeniem w sprzedaży zarówno w rynku B2B i B2C w dużych korporacyjnych jak i małych przedsiębiorstwach. Trener posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. salesconsulting@annamiastkowska.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Przed szkoleniem uczestnicy otrzymają Work book w formie edytowalnej przesłany elektronicznie (mailowo) oraz pozostałe materiały przekazywane będą podczas trwania szkolenia (case study, zadania, test, etc).

Szkolenie składa się z wykładu i w większości z części praktycznej w formie warsztatu. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestnika.

Szkolenie będzie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności a poziom trudności będzie narastał wraz z nabywaniem umiejętności i wiedzy uczestników i będzie na każdym etapie szkolenia weryfikowany przez trenera .

Szkolenie oparte jest o metody:

- prezentacja multimedialna
- praca zespołowa – zadania w grupach, case study, zadania
- Ćwiczenia indywidualne - case study
- Dyskusje – wymiana doświadczeń i refleksji.
- Feedback trenerski – omówienie wyników prac uczestników

Trener będzie weryfikować nabywane umiejętności podczas szkolenia. Wybrane metody walidacji po szkoleniu umożliwiają zweryfikowanie zarówno wiedzy, umiejętności jak i kompetencji społecznych (postaw).

Po szkoleniu zostanie przeprowadzona ankieta oraz walidacja.

WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Walidacja efektów uczenia odbywa się w oparciu o teoretyczny test wiedzy wykonany elektronicznie poprzez platformę Microsoft Office 365 (FORMS) gdzie wynik generuje się automatycznie i jest podawany uczestnikowi oraz wywiad swobodny.

Walidacja efektów uczenia się na poziomie min. 80% łącznie uzyskanych punktów z prawidłowych odpowiedzi z testu wiedzy z wynikiem generowanym automatycznie oraz udzielonych właściwych odpowiedzi podczas wywiadu swobodnego uprawnia uczestnika do otrzymania oceny pozytywnej z walidacji.

Walidacja obejmuje całość procesu, aż do momentu uzyskania efektów uczenia się. Walidacja została przygotowana w taki sposób, że podczas procesu walidacji będzie weryfikowane nabycie efektów uczenia się na trzech poziomach tj. wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych (postaw) Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi:

Walidacja trwa 30 minut , tj. 15 minut teoretyczny test wiedzy z wynikiem generowanym automatycznie poprzez platformę FORMS MS Office udostępniany przez osobę walidującą a wynik generowany jest automatycznie uczestnikowi, następnie przeprowadzana jest wywiad swobodny - trwający 15 minut polegający na zadaniu przez walidatora pytań (pełniącego rolę moderatora i asesora) oraz udzieleniu przez uczestnika odpowiedzi sprawdzając tym samym efekty uczenia się.

Na ocenę wywiadu swobodnego mają wpływ odpowiedzi zgodne z ustalonymi kryteriami weryfikacji wg efektów uczenia się .

Walidator nie bierze udziału w procesie kształcenia usługi (nie jest obecny). Walidacja prowadzona jest przez **Panią Wioletę Grzybowską** i jest przez nią oceniana.

Usługa rozwojowa nie dotyczy umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills).

Po zakończeniu usługi uczestnicy otrzymują odpowiednie zaświadczenie/certyfikat, a warunkiem jego uzyskania jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu wiedzy oraz wywiadu swobodnego na poziomie co najmniej 80%.

Warunki uczestnictwa

1. Szkolenie w formie zdalnej w czasie rzeczywistej.
2. Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej
3. Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej będzie potwierdzony przez uczestnika raportem uczestnictwa wygenerowanym z platformy Teams.
4. Dostawca usługi potwierdza, że zapewni realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.
5. Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na ewentualne utrwalenie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli.
6. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem B U R

Informacje dodatkowe

Cena usługi nie odbiega od cen rynkowych oraz, cena jest adekwatna do jej zakresu. Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.

Przerwy są wliczone w czas usługi rozwojowej.

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

Usługa rozwojowa nie dotyczy umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills);. D

ostawca usługi potwierdza, iż karta usługi przygotowana została zgodnie z obowiązującym Regulaminem BUR m.in. w zakresie powierzenia usług.

Dostawca usługi potwierdza, że usługa rozwojowa będzie realizowana zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa w tym przepisami prawa o VAT. Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy realizacja usługi uprawnia przedsiębiorstwo lub osobę do uzyskania dofinansowania co najmniej w 70%.

Warunki techniczne

W czasie zajęć zdalnych w czasie rzeczywistym od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu oraz komputera lub innego sprzętu przenośnego z dostępem do internetu z mikrofonem i głośnikiem oraz wideo.

Podczas prowadzenia zajęć nie jest wymagane stałe korzystanie z wideo i mikrofonu przez uczestników, wymagane jest w zakresie niezbędnym i umożliwiającym niezakłócające prowadzenie zajęć w grupie.

Podstawą do rozliczenia usługi zdalnej w czasie rzeczywistym tj. realizowanej walidacji, jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Usługa rozwojowa zostanie przeprowadzona za pośrednictwem platformy/komunikatora wskazanego przez Organizatora Usługi: Microsoft Teams uczestnik dysponuje urządzeniem spełniającym następujące wymagania sprzętowe: urządzenie przenośne/mobilne lub stacjonarne(komputer/laptop/tablet) z kamerą, mikrofonem i głośnikami; procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy) lub Core i5 Kaby Lake; min. 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); system operacyjny taki jak min. Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, ChromeOS; aktualne wersje przeglądarki np.- Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge, Opera, Internet Explorer uczestnik dysponuje łączem sieciowym spełniającym następujące parametry: dostęp do internetu o zalecanej szybkości – minimalna prędkość pobierania 2 Mb/s, prędkość wysyłania 512 kb/s; uczestnik dysponuje niezbędnym oprogramowaniem umożliwiającym dostęp do prezentowanych treści i materiałów;

Dostawca Usług udostępni link umożliwiający uczestnictwo w usłudze zdalnej przez cały okres jej trwania. Linki znajdują się w karcie usługi.

Dostawca dodatkowo udostępni linki na 1 dzień przed planowanym terminem szkolenia.

Liczba uczestników umożliwia wszystkim uczestnikom interaktywną swobodę udziału we wszystkich przewidzianych elementach zajęć (ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu itp.)

Dostawca usługi zapewnia realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osóbze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.

Kontakt



Anna Miastkowska

E-mail salesconsulting@annamiastkowska.pl

Telefon (+48) 500 100 154