



ERNABO
SOFTWARE SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie: Nowoczesne środki i techniki sprzedaży

Numer usługi 2025/09/04/192372/2985489

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 31 h

📅 22.01.2026 do 12.02.2026

3 720,00 PLN brutto

3 720,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest przeznaczone dla osób, które chcą zdobyć praktyczne umiejętności w projektowaniu interfejsów cyfrowych i pracy z narzędziami wspomagającymi sztuczną inteligencją:

- Osoby aspirujące do roli **UX/UI Designera**.
- Graficy cyfrowi chcący rozszerzyć swoje kompetencje o **UX i prototypowanie**.
- Specjaliści ds. produktów cyfrowych lub marketingu, którzy chcą **usprawnić proces projektowy przy wsparciu AI**.
- Studenci i absolwenci kierunków związanych z grafiką, projektowaniem, informatyką lub pokrewnych dziedzin, poszukujący **praktycznych kompetencji UX**.
- Osoby z podstawową znajomością obsługi komputera i narzędzi graficznych, chcące zdobyć **umiejętności od poziomu podstawowego do średniego**.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

20-01-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

31

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

Usługa przygotowuje uczestników do wykorzystania nowoczesnych środków i technik sprzedaży w praktyce, integrowania w proces sprzedaży online i offline, korzystania z narzędzi cyfrowych, social sellingu, automatyzacji oraz AI, a także budowania pozytywnych doświadczeń klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Mapuje ścieżkę klienta i projektuje doświadczenia klienta (Customer Experience)	Opisuje kluczowe punkty styku z klientem	Wywiad swobodny
	Proponuje optymalizację Customer Journey	Wywiad swobodny
Wykorzystuje narzędzia cyfrowe wspierające sprzedaż (CRM, automatyzacja, AI)	Wyjaśnia używanie narzędzi cyfrowych do poprawy procesu sprzedaży i uzasadnia swoje decyzje.	Wywiad swobodny
Prowadzi działania w social selling i sprzedaży online	Uzasadnia dobór treści, kanału i strategii kontaktu z klientem	Wywiad swobodny
Stosuje nowoczesne techniki perswazji, storytellingu i negocjacji	Wyjaśnia, które techniki perswazji i storytellingu stosuje w sprzedaży oraz uzasadnia ich wybór.	Wywiad swobodny
Analizuje dane sprzedażowe i optymalizuje procesy	Opisuje, jak analizuje dane sprzedażowe i prezentuje rekomendacje optymalizacji procesu.	Wywiad swobodny
Finalizuje sprzedaż w kanałach online i offline w sposób etyczny i efektywny	Opisuje proces finalizacji sprzedaży, Wyjaśnia, jak radzi sobie z obiekcjami klienta Stosuje etyczne techniki zamykania sprzedaży.	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

Program szkolenia jest dostosowany do potrzeb uczestników usługi oraz głównego celu usługi i jej charakteru oraz obejmuje zakres tematyczny usługi. Uczestnik nie musi spełniać dodatkowych wymagań dot. poziomu zaawansowania.

Usługa prowadzona jest w **godzinach dydaktycznych**. **Przerwy nie są wliczone w ogólny czas usługi rozwojowej**. Harmonogram usługi może ulec nieznacznemu przesunięciu, ponieważ ilość przerw oraz długość ich trwania zostanie dostosowana indywidualnie do potrzeb uczestników szkolenia. Łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie.

Zajęcia zostaną przeprowadzone przez ekspertów z wieloletnim doświadczeniem, którzy przekazuje nie tylko wiedzę teoretyczną, ale także praktyczne wskazówki i najlepsze praktyki. Uczestnicy mają możliwość czerpania z jego wiedzy i doświadczeń.

Szkolenie będzie realizowane **zdalnie w czasie rzeczywistym** za pomocą platformy **ClickMeeting**, co umożliwia aktywny udział uczestników w warsztatach i ćwiczeniach grupowych.

Przed dokonaniem zapisu i złożeniem karty uczestnictwa do Operatora, zachęcamy do **kontaktowania się z nami telefonicznie, SMS-em lub e-mailem** pod adresem/numerem wskazanym w zakładce „**Kontakt**”.

Pozwoli to **potwierdzić dostępność miejsca** w grupie szkoleniowej oraz rozwiązać ewentualne wątpliwości.

Program szkolenia:

Moduł 1 – Wprowadzenie i nowoczesny proces sprzedaży

- Cykl sprzedaży w erze cyfrowej
- Customer Journey i doświadczenie klienta
- Omnichannel i integracja kanałów sprzedaży

Moduł 2 – Narzędzia cyfrowe i automatyzacja

- CRM i systemy zarządzania klientami
- Automatyzacja procesów sprzedaży
- Wykorzystanie AI w analizach sprzedażowych

Moduł 3 – Social Selling i sprzedaż online

- LinkedIn, Instagram, TikTok w sprzedaży B2B/B2C
- Budowanie marki osobistej sprzedawcy
- Tworzenie treści sprzedażowych i kontakt z klientem

Moduł 4 – Nowoczesne techniki sprzedaży

- Storytelling i sprzedaż oparta na wartościach
- Techniki perswazji i wpływu na decyzje klienta
- Budowanie relacji i zaufania w sprzedaży

Moduł 5 – Negocjacje w nowoczesnej sprzedaży

- Techniki negocjacji opartych na danych i wartościach
- Radzenie sobie z obiekcjami i trudnymi klientami

- Finalizacja sprzedaży w kanałach online i offline

Moduł 6 – Analiza wyników i optymalizacja procesów sprzedażowych

- Monitorowanie efektywności sprzedaży
- Analiza wskaźników sprzedażowych
- Optymalizacja procesów i strategii sprzedażowej

Moduł 7 – Podsumowanie i walidacja efektów

- Test wiedzy teoretycznej i praktycznej
- Symulacje sprzedażowe i feedback trenera
- Indywidualne plany wdrożenia nowoczesnych technik sprzedaży w praktyce

Walidacja- 1h

Podział szkolenia na teorię i praktykę:

Teoria – ok. 40–45%

Praktyka – ok. 55–60%

Walidacja - 1 h

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 720,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

pliki dokumentów w formacie pdf

Warunki uczestnictwa

Zgoda na nagrywanie: Uczestnik wyraża zgodę, że szkolenia online będą nagrywane **wyłącznie w celu udokumentowania prawidłowego przebiegu szkolenia i jego archiwizacji oraz na potrzeby kontroli instytucji nadzorujących**. Nagrania **nie będą udostępniane** ze względu na ochronę danych osobowych oraz wizerunku osób trzecich (prowadzącego oraz innych uczestników szkolenia).

Informacje dodatkowe

- **Zapis BUR nie jest jednoznaczny z zarezerwowaniem miejsca.** W celu potwierdzenia miejsca prosimy o dodatkowy kontakt telefoniczny/sms lub mailowy na adres/numer wskazany w zakładce "kontakt"
- zawarto umowę z WUP w Krakowie w ramach projektu Małopolski Pociąg do Kariery
- zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek Rozwój
- usługi dedykowane również uczestnikom innych programów dofinansowań

Podstawa zwolnienia z VAT:

1) art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c Ustawy z dnia 11 marca 2024 o podatku od towarów i usług - w przypadku dofinansowania w wysokości 100%

2) § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień - w przypadku dofinansowania w co najmniej 70%

3) W przypadku braku uzyskania dofinansowania lub uzyskania dofinansowania poniżej 70%, do ceny usługi należy doliczyć 23% VAT

Warunki techniczne

Warunki techniczne:

1. Sprzęt uczestnika:

- Komputer stacjonarny lub laptop
- Kamera i mikrofon (wbudowane lub zewnętrzne)
- Słuchawki z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku

Obowiązkowe:

- **Kamera:** Uczestnik powinien posiadać działającą kamerę (wbudowaną w laptop/komputer lub zewnętrzną). Kamera umożliwia aktywny udział w sesjach, prezentację ćwiczeń grupowych oraz interakcję z prowadzącym.
- **Mikrofon:** Niezbędny jest sprawny mikrofon (wbudowany lub zewnętrzny, np. w zestawie słuchawkowym). Umożliwia zadawanie pytań, udział w dyskusjach i ćwiczeniach grupowych.
- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem, aby zredukować echo i poprawić jakość dźwięku.

2. Oprogramowanie:

- Przeglądarka internetowa aktualnej wersji (Chrome, Edge, Firefox)
- Szkolenie prowadzone będzie na platformie ClickMeeting

3. Łącze internetowe:

- Minimum 10 Mbps download / 5 Mbps upload
- Stabilne połączenie bez dużych przerw i opóźnień

4. Środowisko pracy:

- Ciche miejsce do pracy i nauki
- Dostęp do powierzchni roboczej umożliwiającej komfortowe używanie komputera
- Możliwość dzielenia ekranu w trakcie sesji praktycznych i konsultacji

5. Dodatkowe wymagania:

- Podstawowa znajomość obsługi komputera i przeglądarki internetowej

Kontakt



NIKOL WATOŁA

E-mail nikol.watola@ernabo.com

Telefon (+48) 530 642 270