



Fundacja Rozwoju
Inteligentnych
Specjalizacji



Szkolenia z zakresu sprzedaży - forma mieszana

Numer usługi 2024/03/15/50129/2098112

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 24.07.2024 do 25.07.2024

2 080,00 PLN brutto

2 080,00 PLN netto

130,00 PLN brutto/h

130,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie z zakresu sprzedaży w formie mieszanej dla pracowników instytucji finansowych jest skierowane do osób na różnych etapach kariery, zainteresowanych rozwojem umiejętności sprzedażowych, obsługi klienta oraz wykorzystania narzędzi cyfrowych. Grupa docelowa obejmuje zarówno początkujących jak i doświadczonych pracowników różnych działów, pragnących zwiększyć swoją efektywność w sprzedaży produktów i usług finansowych. Kurs ma na celu rozwój kompetencji w zakresie identyfikacji potrzeb klientów, prezentacji oferty, negocjacji, budowania długoterminowych relacji, a także pogłębienie wiedzy o specyfice branży finansowej i regulacjach prawnych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	23-07-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Rozwój umiejętności sprzedażowych, zrozumienie branży finansowej, wykorzystanie narzędzi cyfrowych oraz rozwój kompetencji miękkich, takich jak komunikacja i praca zespołowa. Uczestnicy nauczą się identyfikować potrzeby klientów, efektywnie prezentować produkty, korzystać z technologii wspierających sprzedaż i budować trwałe relacje z klientami. Szkolenie również celuje w aktualizację wiedzy o regulacjach prawnych, by optymalizować strategie sprzedażowe i poprawić jakość obsługi klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie kluczowe zasady i techniki efektywnej sprzedaży, co pozwala na skuteczniejsze dotarcie do klientów i zrozumienie ich potrzeb. Rozumie proces zakupowy klienta, co umożliwi lepsze dostosowanie oferty do jego oczekiwań.	1. Analiza wyników testu przeprowadzonego po zakończeniu szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej.	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
Uczestnik zdobył wiedzę na temat specyfiki produktów i usług finansowych, co zwiększyło go kompetencje w sprzedaży specjalistycznych rozwiązań finansowych.	1. Analiza wyników testu przeprowadzonego po zakończeniu szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej.	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
Uczestnik wykorzystuje narzędzia cyfrowe (CRM, analiza danych i media społecznościowe), co pozwala na efektywniejsze zarządzanie relacjami z klientami i zwiększenie sprzedaży.	1. Analiza wyników testu przeprowadzonego po zakończeniu szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej.	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
Uczestnik rozwijał umiejętności komunikacyjne i zespołowe, co jest niezbędne w budowaniu trwałych relacji z klientami i efektywnej pracy w zespole.	1. Analiza wyników testu przeprowadzonego po zakończeniu szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej.	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje zaawansowane techniki sprzedaży, w tym strategii negocjacyjnej, prezentacji handlowych i zamykania transakcji, co zwiększa jego skuteczność w pozyskiwaniu i utrzymywaniu klientów.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza wyników testu przeprowadzonego po zakończeniu szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej. 	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
Uczestnik używa aktualnej wiedzy na temat regulacji prawnych w branży finansowej, co pozwala lepiej rozumieć otoczenie prawne swojej działalności i dostosować strategię sprzedażową do obowiązujących przepisów.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza wyników testu przeprowadzonego po zakończeniu szkolenia. 2. Informacje zwrotne przekazywane w trakcie szkolenia. 3. Ankieta poszkoleniowa. Określenie efektów kształcenia za pomocą karty walidacyjnej. 	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

Tak

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja Biznes Odpowiedzialny Społecznie
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	Tak
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Dzień 1 (zdalnie):

1.1 Podstawy sprzedaży i zrozumienie branży finansowej (4 godziny):

- Wprowadzenie do sprzedaży: kluczowe zasady i techniki efektywnej sprzedaży.
- Zrozumienie procesu zakupowego klienta.
- Specyfika produktów i usług finansowych: charakterystyka branży finansowej, rodzaje produktów i usług, zrozumienie potrzeb klientów instytucji finansowych.

2.1 Praktyczne wykorzystanie narzędzi cyfrowych (4 godziny):

- Cyfrowe narzędzia w sprzedaży: prezentacja i szkolenie z wykorzystania CRM, analizy danych i mediów społecznościowych w procesie sprzedaży.
- Ćwiczenia praktyczne z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych w sprzedaży i obsłudze klienta.

Dzień 2 (stacjonarne):

1.2. Umiejętności miękkie i zaawansowane techniki sprzedaży (4 godziny):

- Komunikacja i praca zespołowa: rozwój umiejętności interpersonalnych, techniki budowania relacji i pracy zespołowej.
- Zaawansowane techniki sprzedaży: strategie negocjacyjne, prezentacje handlowe, zamykanie transakcji.

2.2. Regulacje prawne (3 godziny):

- Zrozumienie regulacji prawnych: omówienie aktualnych przepisów prawnych wpływających na branżę finansową i sprzedaż produktów finansowych.
- Implementacji zdobytej wiedzy i umiejętności w praktyce.

3.2 Walidacja i certyfikacja (1 godzina):

Po zakończeniu szkolenia uczestnicy będą mieli możliwość przystąpienia do testu sprawdzającego ich wiedzę i umiejętności. Osoby, które pomyślnie zaliczą test, otrzymają certyfikat ukończenia szkolenia, potwierdzający ich kompetencje w zakresie zarządzania ryzykiem operacyjnym w instytucjach finansowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Dzień 1	Mariusz Malinowski	24-07-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Dzień 2	Mariusz Malinowski	25-07-2024	08:00	16:00	08:00

Cennik

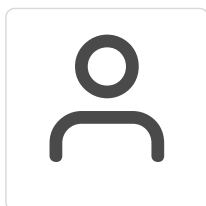
Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 080,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 080,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	130,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	130,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Malinowski

Mariusz Malinowski to specjalista z bogatym doświadczeniem w dziedzinie IT, zarządzania projektami oraz sprzedaży, specjalizujący się w opracowywaniu i wdrażaniu zaawansowanych strategii biznesowych i sprzedażowych. W ciągu swojej kariery nawiązał długoterminowe umowy o współpracy z kilkunastoma sieciami franczyzowymi w Polsce, obejmującymi łącznie obsługę 800 przedsiębiorstw, co świadczy o jego wyjątkowych umiejętnościach w zakresie budowania relacji biznesowych i efektywnej sprzedaży. Jego ekspertyza jest potwierdzona przez certyfikaty Project Management Associate (IPMA) oraz ILM-5 od The Institute of Leadership and Management. Dodatkowo, od 2015 roku zasiada w Komitecie Monitorującym Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój przy Ministerstwie Rozwoju, Pracy i Technologii.

Malinowski jest specjalistą w wykorzystywaniu metod zarządzania zmianą, projektami, oraz strategii sprzedażowych do rozwijania marki, zwiększania ruchu w witrynach internetowych i obecności w social media. Dzięki jego inicjatywie zrealizowano liczne projekty z zakresu ekologii, społeczności lokalnej oraz zasobów ludzkich, pokazując jego wszechstronność i umiejętność dostosowania do różnych środowisk biznesowych.

W szkoleniach, Mariusz Malinowski skupia się na praktycznym wykorzystaniu technologii AI, takich jak ChatGPT i DALL-E 3, do optymalizacji procesów sprzedażowych i komunikacji w organizacji, pokazując, jak nowoczesne narzędzia mogą rewolucjonizować tradycyjne podejście do zadań.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po ukończonym szkoleniu otrzyma Certyfikat ukończenia szkolenia oraz materiały w formie prezentacji przygotowanej na potrzeby szkolenia.

Informacje dodatkowe

Osoba prowadząca może ulec zmianie.

Przerwy sygnalizowane są przez osobę prowadzącą i zapisywane na czacie w platformie szkoleniowej.

Na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów kształcenia usługa szkolenia będzie rejestrowana/nagrywana.

Warunki techniczne

Wymagania techniczno-sprzętowe:

Każdy uczestnik szkolenia powinien mieć możliwość korzystania z urządzenia mobilnego z dostępem do Internetu z prędkością przesyłu co najmniej 5MB/s oraz wyposażonego w mikrofon, kamerę i głośnik.

Urządzenie powinno posiadać:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy;
- 2 GB pamięci RAM lub więcej;
- System operacyjny Windows, Mac OS, Linux, ChromeOS, Android, IOS - zalecane najnowsze wersje;

Szkolenie prowadzone będzie na platformie opartej na przeglądarce internetowej. Wymagane jest posiadanie jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge, Opera, Safari.

Kody dostępowe do usługi:

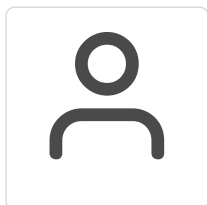
Szkolenie będzie się odbywać za pomocą platformy LiveWebinar – przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link. Program umożliwia prezentację ekranu.

<https://livewebinar.com/857-668-705>

Link wygaśnie po zakończeniu szkolenia.

Uczestnicy, trener oraz Operator Regionalny drogą mailową otrzymają dostęp tj. link i hasło przed rozpoczęciem szkolenia

Kontakt



Mariusz Malinowski

E-mail fundacjaris@gmail.com

Telefon (+48) 736 749 420