

GTW Project Spółka  
z o.o.

## Techniki sprzedaży z obsługą klienta

Numer usługi 2024/04/03/12979/2111752

Tarnów / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

48 h

01.08.2024 do 31.08.2024

4 320,00 PLN brutto

4 320,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Usługa adresowana do uczestników projektów współfinansowanych przez Unię Europejską/Małopolski Pociąg do Kariery, chcących nabyć wiedzę i umiejętności z zakresu profesjonalnej obsługi klienta, w tym - technik sprzedaży.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	31-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	48
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Techniki sprzedaży z obsługą klienta" umożliwia zdobycie przez Uczestników/czki kwalifikacji/uprawnień do pracy na stanowisku sprzedawcy i/lub doradcy klienta.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętność profesjonalnej obsługi klienta.	Samodzielna analiza case study przez uczestników szkolenia.	Test teoretyczny

## 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

1. Nawiązywanie i utrzymanie kontaktu z klientem
2. Autoprezentacja i asertywność
3. Zasady komunikacji interpersonalnej
4. Savoir-vivre i etyka w obsłudze klienta
5. Obsługa bezpośrednia i telefoniczna/korespondencyjna
6. Typy klientów oraz metody ich obsługi
7. Techniki sprzedaży
8. Negocjacje

## 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	4 320,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Ewa Pasternak

Wykształcenie:

- Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Tarnowie – kierunek: ekonomia, specjalizacja: finanse przedsiębiorstw (licencjat), 2013 r.
- Uniwersytet Rolniczy w Krakowie, kierunek: ekonomia, specjalizacja: ekonomika gospodarki żywnościowej (magister), 2016 r.
- Wyższa Szkoła Kształcenia Zawodowego we Wrocławiu, kierunek: Doradztwo zawodowe (studia podyplomowe), obecnie

Doświadczenie zawodowe:

- weryfikator procesów back office, VII-X 2017 r.,
- pracownik biurowy, I 2018 r. – V 2019 r.,
- specjalista ds. szkoleń, wykładowca z zakresu pracownik biurowy, obsługa klienta, obsługa komputera, VI 2019 - obecnie

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

notes, długopis, teczka

### Informacje dodatkowe

Warunkiem rozpoczęcia kursu jest zebranie pełnej grupy szkoleniowej.

Zamieszczony harmonogram stanowi jedynie przykład. Dokładne terminy i tryb szkolenia jest ustalany bezpośrednio między uczestnikami a trenerem.

Uczestnik kursu otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia, potwierdzające uzyskanie kompetencji.

Istnieje także możliwość zorganizowania egzaminu zewnętrznego ICVC (za dodatkową opłatą).

1h lekcyjna = 45 min.

## Adres

ul. Świętej Anny 5

33-100 Tarnów

woj. małopolskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Wojciech Gulik**

**E-mail** [biuro@gtwproject.pl](mailto:biuro@gtwproject.pl)

**Telefon** (+48) 790 808 255