



Fundacja Rozwoju
Inteligentnych
Specjalizacji



Mistrz Sprzedaży 4.0 - forma zdalna

Numer usługi 2024/06/20/50129/2190150

4 680,00 PLN brutto

4 680,00 PLN netto

234,00 PLN brutto/h

234,00 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 09.07.2024 do 11.07.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa kursu Mistrz Sprzedaży 4.0 to osoby zainteresowane rozwijaniem umiejętności sprzedażowych, obsługi klienta i negocjacyjnych. Kurs dedykowany jest zarówno początkującym, jak i doświadczonym pracownikom i właścicielom firm, pragnącym doskonalić się w budowaniu trwałych relacji handlowych, prezentacji produktów i usług oraz zrozumieniu procesów sprzedażowych i komunikacyjnych w erze cyfrowej. Obejmuje także aspekty komunikacji, zarządzania czasem, pracy zespołowej oraz podstawy marketingu i prawa handlowego.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	08-07-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Wyposażenie uczestników w nowoczesne umiejętności i techniki niezbędne do efektywnego funkcjonowania w cyfrowym środowisku sprzedażowym. Szkolenie ma na celu zintegrowanie tradycyjnych metod sprzedaży z nowymi technologiami, tak aby uczestnicy mogli skutecznie adaptować się do zmieniających się warunków rynkowych oraz oczekiwań klientów w erze cyfrowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik kursu stosuje nowoczesne techniki obsługi klienta online, wykorzystując różnorodne kanały cyfrowe do skutecznej komunikacji. Posiada umiejętności w zakresie zarządzania relacjami z klientami (CRM).	Definiuje znaczenie różnych kanałów cyfrowych w obsłudze klienta i potrafi identyfikować, które z nich są najbardziej efektywne w zależności od celu komunikacji i profilu klienta.	Test teoretyczny
	Stosuje szeroki zakres narzędzi cyfrowych i technik komunikacyjnych, które są stosowane w różnych kontekstach online, takich jak czat na żywo, e-mail, media społecznościowe i platformy do obsługi klienta.	Test teoretyczny
	Definiuje znaczenie dostosowania strategii sprzedaży do cyfrowego środowiska, w tym wpływ zachowań konsumentów i danych rynkowych na skuteczność sprzedaży.	Test teoretyczny
Uczestnik efektywnie opracowuje i implementuje strategie sprzedaży oraz negocjacji w środowisku cyfrowym. Stosuje analizę danych rynkowych oraz zachowań konsumentów, przygotowuje plany awaryjne dostosowane do różnych scenariuszy negocjacyjnych.	Implementuje zaawansowane narzędzia do negocjacji i przygotowuje plany awaryjne, które pozwalają na efektywne adaptowanie się do szybko zmieniających się warunków rynkowych, maksymalizując tym samym wyniki sprzedażowe i negocjacyjne.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje różne narzędzia i technologie (systemy sztucznej inteligencji, automatyzację w zarządzaniu kampaniami marketingowymi, personalizacji komunikatów i zarządzaniu kontaktami, oraz chatboty, które mogą być wykorzystywane do zwiększenia efektywności operacyjnej i poprawy jakości obsługi klienta).	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje technologie AI i automatyzację w sprzedaży. Wykorzystuje chatboty AI do obsługi klienta.	Stosuje te technologie do optymalizacji działań sprzedażowych i marketingowych, wdrażając je w celu przyspieszenia procesów, zmniejszenia błędów ludzkich oraz zwiększenia satysfakcji i lojalności klientów poprzez szybką i skuteczną obsługę.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik tworzy i publikuje treści sprzedażowe w mediach społecznościowych. Wykorzystuje narzędzia analityczne do optymalizacji strategii contentowej.	Wyróżnia specyfikę różnych platform mediów społecznościowych i wpływ, jaki mają one na skuteczność treści sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje techniki tworzenia treści, które są dopasowane do preferencji i zachowań odbiorców na poszczególnych platformach, oraz aktualne trendy, które mogą wpłynąć na zaangażowanie odbiorców.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje narzędzia do analizy efektywności publikowanych materiałów, co umożliwia mu ciągłe doskonalenie strategii contentowej i optymalizację działań marketingowych.	Test teoretyczny
Uczestnik komunikuje się online, stosując odpowiednie techniki dla e-maili, czatów, wideokonferencji i mediów społecznościowych.	Wyróżnia różnorodne techniki komunikacyjne, które są efektywne w cyfrowych kanałach takich jak e-mail, czaty, wideokonferencje oraz media społecznościowe, i potrafi je dostosować do konkretnych sytuacji i odbiorców.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje narzędzia do zarządzania komunikacją wewnętrzną i zewnętrzną.	Test teoretyczny
Uczestnik zarządza pracą zespołową w środowisku cyfrowym. Wykorzystuje narzędzia do monitorowania efektywności pracy.	Definiuje nowoczesne platformy do współpracy zdalnej oraz techniki motywacyjne i metody feedbacku, które są kluczowe dla utrzymania zaangażowania i zadowolenia pracowników.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje narzędzia i metody do efektywnego koordynowania działań zespołu, monitorowania postępów i efektywności pracy, co pozwala na szybką adaptację strategii i reakcję na zmieniające się warunki.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Wszystkie efekty uczenia się będą wpisane do certyfikatu potwierdzającego uzyskanie kompetencji.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

W certyfikacie będzie wpisane, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Szkolenie prowadzi jedna osoba, a walidację przeprowadza inna osoba, co zapewnia rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. Te informacje również zostaną dodane do certyfikatu.

Program

1. Wprowadzenie do Handlu 4.0 i Obsługi Klienta

- Rola przedstawiciela handlowego w erze cyfrowej.
- Zasady profesjonalnej obsługi klienta online.

2. Techniki Sprzedażowe i Negocjacyjne

- Efektywne strategie sprzedaży i negocjacji w środowisku cyfrowym.
- Strategie marketingu cyfrowego i wykorzystanie narzędzi reklamowych online.

3. Cyfryzacja Procesu Sprzedaży

- Kluczowe etapy cyfrowego procesu sprzedaży.
- Automatyzacja działań z wykorzystaniem narzędzi AI.

4. Prezentacja Oferty Handlowej

- Narzędzia cyfrowe do prezentacji produktów i usług.
- Tworzenie atrakcyjnych treści sprzedażowych w mediach społecznościowych.

5. Komunikacja Online

- Skuteczność komunikacji werbalnej i niewerbalnej w kontakcie online.

6. Praca Zespołowa w Środowisku Cyfrowym

- Integracja i współpraca zespołowa przez platformy cyfrowe.
- Motywacja w zespole sprzedażowym.

7. Walidacja i ocena efektów

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Wprowadzenie do Handlu 4.0 i Obsługi Klienta: rola przedstawiciela handlowego w erze cyfrowej.	Izabela Walczak	09-07-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 12 Wprowadzenie do Handlu 4.0 i Obsługi Klienta: zasady profesjonalnej obsługi klienta online.	Izabela Walczak	09-07-2024	09:30	11:30	02:00
3 z 12 Techniki sprzedażowe i negocjacyjne: efektywne strategie sprzedaży i negocjacji w środowisku cyfrowym.	Izabela Walczak	09-07-2024	11:30	13:00	01:30
4 z 12 Techniki sprzedażowe i negocjacyjne: strategie marketingu cyfrowego i wykorzystanie narzędzi reklamowych online.	Izabela Walczak	09-07-2024	13:00	14:30	01:30
5 z 12 Cyfryzacja procesu sprzedaży: kluczowe etapy cyfrowego procesu sprzedaży.	Izabela Walczak	10-07-2024	08:00	09:30	01:30
6 z 12 Cyfryzacja procesu sprzedaży: automatyzacja działań z wykorzystaniem narzędzi AI.	Izabela Walczak	10-07-2024	09:30	11:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 12 Prezentacja oferty handlowej: narzędzia cyfrowe do prezentacji produktów i usług.	Izabela Walczak	10-07-2024	11:00	12:30	01:30
8 z 12 Prezentacja oferty handlowej: tworzenie atrakcyjnych treści sprzedażowych w mediach społecznościowych.	Izabela Walczak	10-07-2024	12:30	14:00	01:30
9 z 12 Komunikacja online: skuteczność komunikacji werbalnej i niewerbalnej w kontakcie online.	Izabela Walczak	10-07-2024	14:00	16:00	02:00
10 z 12 Praca zespołowa w środowisku cyfrowym: integracja i współpraca zespołowa przez platformy cyfrowe.	Izabela Walczak	11-07-2024	08:00	10:30	02:30
11 z 12 Praca zespołowa w środowisku cyfrowym: motywacja w zespole sprzedażowym.	Izabela Walczak	11-07-2024	10:30	12:30	02:00
12 z 12 Walidacja	-	11-07-2024	12:30	13:30	01:00

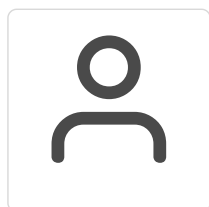
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 680,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 680,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	234,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	234,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Izabela Walczak

Izabela Walczak to trenerka o bogatym doświadczeniu zawodowym i akademickim, specjalizująca się w zagadnieniach związanych ze sprzedażą, zarządzaniem oraz komunikacją w biznesie. Jest absolwentką filologii angielskiej na Uniwersytecie Łódzkim, co pozwala jej prowadzić szkolenia zarówno w języku polskim, jak i angielskim. Izabela posiada ponad 1900 godzin doświadczenia w prowadzeniu warsztatów i szkoleń, w tym w zakresie komunikacji, negocjacji oraz kreatywności, z których wiele było realizowanych w środowisku międzynarodowym. Izabela posiada dogłębną wiedzę na temat mechanizmów psychologicznych wpływających na procesy zakupowe oraz umiejętności w zakresie efektywnego budowania i utrzymywania relacji z klientami.

W swojej karierze zarządzała zespołami w międzynarodowych korporacjach, co pozwoliło jej zdobyć umiejętności zarządzania zmianą, rekrutacji oraz motywacji pracowników. Te doświadczenia przekłada na praktyczne umiejętności, które przekazuje podczas szkoleń. Izabela korzysta z metod aktywnego nauczania, łącząc teorię z praktyką przez wykorzystanie realnych case studies. Jej podejście jest wysoko cenione przez uczestników, co potwierdzają liczne pozytywne referencje i rekomendacje.

Izabela Walczak jest trenerką, która nie tylko przekazuje wiedzę, ale inspiruje i motywuje do osiągnięcia profesjonalnych celów. Jej umiejętności i doświadczenie są kluczowymi atutami, które sprawiają, że szkolenie "Mistrz Sprzedaży 4.0" jest nie tylko efektywne, ale i inspirujące.

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

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

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/135-788-738>

Link wygaśnie po zakończeniu szkolenia.

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

Kontakt



Natallia Paulenka

E-mail paulenka@bosfundacja.pl

Telefon (+48) 536 210 297