



Wystąpienia publiczne w procesie sprzedaży

Numer usługi 2025/03/17/16236/2628048

4 360,00 PLN brutto

4 360,00 PLN netto

218,00 PLN brutto/h

218,00 PLN netto/h

BIURO
RACHUNKOWE
BIUREX SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIA



📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 05.05.2025 do 06.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Usługa: "Wystąpienia publiczne w procesie sprzedaży" skierowana jest do osób, które sprzedają w systemie jeden do wielu: sprzedaż produktów lub usług podczas wystąpień publicznych ze sceny, webinary, transmisje online. Usługa skierowana do uczestników wielu projektów w tym do projektu dla osób indywidualnych oraz przedsiębiorców w projekcie Buduj swój Rozwój - Baza Usług Rozwojowych, Pracownik kapitałem firmy. Postaw na jego rozwój z Bazą Usług Rozwojowych oraz Projektu Kierunek – Rozwój.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	04-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
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: "Wystąpienia publiczne w procesie sprzedaży" przygotowuje uczestników do zwiększenia skuteczności prezentacji sprzedażowych podczas wystąpienia publicznego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą budowania wizerunku	Omawia specyfikę budowania wizerunku. Charakteryzuje i rozróżnia elementy mowy ciała.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą z zakresu podstaw teoretycznych sprzedaży podczas wystąpień publicznych	Identyfikuje i definiuje podstawowe źródła komunikacji. Definiuje elementy skutecznej komunikacji oraz sprzedaży.	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą z zakresu skutecznej sprzedaży podczas wystąpień publicznych	Prezentuje umiejętności sprzedażowe podczas wystąpień publicznych.	Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument zawiera opis efektów uczenia się, których osiągnięcie zostało potwierdzone w wyniku przeprowadzonej walidacji, a opis uzyskanych kompetencji zawarty jest w załączniku do zaświadczenia.

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

Dokument zawiera informację, że przeprowadzona walidacja została dokonana 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?

Dokument zawiera informację, że została zachowana rozdzielność funkcji pomiędzy procesami kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Wprowadzenie do tematu-teoria:

Warstwa werbalna i niewerbalna wystąpienia, m.in. aura emocjonalna, gestykulacja, detale w wyglądzie, dykcja, język, konstrukcja wystąpienia.

Scena/kulisy- jak wyznaczać granice, rola rekwizytu.

Podstawowe źródła komunikacji:

Mowa ciała (mimika, gesty, terytorium);

Parajęzyk (ton głosu, barwa, tempo mówienia), słowa;

Sztuka wywoływania pierwszego wrażenia:

Wygląd zewnętrzny,

Podstawy teoretyczne sprzedaży podczas występów publicznych,

Prezentacja,

Postawa,

Głos,

Powitanie,

Uśmiech,

Kontakt wzrokowy;

Techniki walki z tremą:

Podstawowe techniki odpowiadania na pytania informacyjne i krytyczne, tzw. "trudni ludzie" czyli osoby utrudniające przebieg prezentacji i reakcja na ich zachowanie, pułapki w argumentacji i "tricki pod publikę", co trzeba wiedzieć o uczestnikach prezentacji?

Sprzedaż podczas wystąpienia publicznego.

Prezentacja idei w interesujący sposób.

Jak komunikować się i zachęcić osobę do skorzystania z naszej oferty podczas prezentacji?

DZIEŃ II

Autoprezentacja medialna: specyfikacja budowania wizerunku oraz jak widzą nas inni.

Trochę teorii - wykład.

Komunikacja niewerbalna w praktyce:

Co naprawdę dociera do widza?

Dobre praktyki i najczęściej popełniane błędy.

Ćwiczenia metod na dobry początek spotkania z widownią:

Cytat,

Interakcja,

Opowiadanie historii,

Zastosowanie rekwizytów.

Udzielenie wywiadu - ćwiczenia przerzucania mostów.

Jak odpowiadać na trudne pytania- elementy sytuacji kryzysowej?

Jak dobrze odpowiadać na trudne pytania:

Kultura i etykieta rozmowy;

Jak opanować stres;

Jak reagować na przeszkadzanie i prowokację;

Warsztaty kamerowe:

Setka;

Prezentacja sprzedażowa.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wprowadzenie do tematu-teoria. Warstwa werbalna i niewerbalna wystąpienia, Scena/kulisy- jak wyznaczać granice. Podstawowe źródła komunikacji, Mowa ciała (mimika, gesty, terytorium).	Maciej Orłoś	05-05-2025	09:00	11:15	02:15
2 z 15 Przerwa	Maciej Orłoś	05-05-2025	11:15	11:25	00:10
3 z 15 Ćwiczenia metod na dobry początek spotkania z widownią, cytaty, interakcja, opowiadanie historii, zastosowanie rekwizytów.	Maciej Orłoś	05-05-2025	11:25	12:55	01:30
4 z 15 Przerwa	Maciej Orłoś	05-05-2025	12:55	13:10	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 15 Postawa, głos, powitanie, uśmiech, kontakt wzrokowy, techniki walki z tremą.	Maciej Orłoś	05-05-2025	13:10	14:40	01:30
6 z 15 Przerwa	Maciej Orłoś	05-05-2025	14:40	14:50	00:10
7 z 15 Sprzedaż podczas wystąpienia publicznego, prezentacja idei w interesujący sposób, jak komunikować się i zachęcić osobę do skorzystania z naszej oferty podczas prezentacji	Maciej Orłoś	05-05-2025	14:50	17:05	02:15
8 z 15 Autoprezentacja medialna specyfikacja budowania wizerunku, komunikacja niewerbalna w praktyce, co naprawdę dociera do widza, dobre praktyki i najczęściej popełniane błędy	Maciej Orłoś	06-05-2025	09:00	11:15	02:15
9 z 15 Przerwa	Maciej Orłoś	06-05-2025	11:15	11:25	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 15 Parajęzyk (ton głosu, barwa, tempo mówienia), słowa, sztuka wywoływania pierwszego wrażenia, wygląd zewnętrzny, podstawy teoretyczne sprzedaży podczas wystąpień publicznych, prezentacja	Maciej Orłoś	06-05-2025	11:25	12:55	01:30
11 z 15 Przerwa	Maciej Orłoś	06-05-2025	12:55	13:10	00:15
12 z 15 Udzielenie wywiadu , jak odpowiadać na trudne pytaniaelementy sytuacji kryzysowej, Jak dobrze odpowiadać na trudne pytania, Kultura i etykieta rozmowy, Jak opanować stres	Maciej Orłoś	06-05-2025	13:10	14:40	01:30
13 z 15 Przerwa	Maciej Orłoś	06-05-2025	14:40	14:50	00:10
14 z 15 Jak reagować na przeszkadzanie i prowokację, warsztaty kamerowe, setka, prezentacja sprzedażowa	Maciej Orłoś	06-05-2025	14:50	17:05	02:15
15 z 15 Walidacja	-	06-05-2025	17:05	17:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 360,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 360,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Orłoś

Dziennikarz nowych mediów, influencer, laureat 4 Wiktorów i 2 Telekamer, przez ponad 25 lat prowadzący Teleexpress i inne programy dla TVP, od niedawna gospodarz programów w telewizji WP, obecnie twórca internetowy prowadzący autorski program na kanał YouTube.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje skrypt oraz nagrany materiał podczas ćwiczeń i zaświadczenie z odbytego szkolenia.

Operator wideo przygotuje zestaw plików i wyśle do uczestnika poprzez dysk google.

Szkolenie odbywa się w profesjonalnym studio wyposażonym w sprzęt do nagrań audio-wideo.

W ramach warsztatu, oprócz prowadzącego zapewniamy obsługę dodatkowej osoby - operatora nagrań.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Ponadto niezbędnym warunkiem do nabycia kompetencji jest pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie, wypełnienie testu wiedzy lub odbycie rozmowy kwalifikacyjnej przed i po szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 20 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie zaplanowane jest jako dwudniowe, każdego dnia 4 moduły po 2 lub 3 godziny lekcyjne. Planujemy 15 minutowe przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz uczestnictwo w 80% zajęć.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój.

Adres

ul. 1 Maja 191

25-646 Kielce

woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Jolanta Cadera

E-mail jolanta.cadera@biurex.pl

Telefon (+48) 607 033 240