

Model Prezentacji Wielopoziomowej

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi		2017/12/08/12600/110818	
Cena netto	3 750,00 zł	Cena brutto	3 750,00 zł
Cena netto za godzinę	234,38 zł	Cena brutto za godzinę	234,38
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		16	
Termin rozpoczęcia usługi	2017-12-18	Termin zakończenia usługi	2017-12-19
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2017-12-08	Termin zakończenia rekrutacji	2017-12-17
Maksymalna liczba uczestników		10	
Kategoria główna KU		Marketing	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		Certyfikaty: Znak Jakości TGLS Quality Alliance	
Czy usługa pozwala na zdobycie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?		Nie	
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?		Nie	
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?		Tak	

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		GRUPA TIPMEDIA Sp. z o.o.	
Osoba do kontaktu	Jagoda Bigos	Telefon	733593199
E-mail	kontakt@tipmedia.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Uczestnik szkolenia zdobędzie wiedzę na temat: poziomów komunikacji; różnicy między poziomem treści a rzeczywistą intencją i apelem nadawcy; definicji przekonań, klasyfikacji przekonań wspierających i ograniczających; mechanizmów i narzędzi zmiany przekonań; tworzenia avatara klienta, grup docelowych. Uczestnik zdobędzie umiejętności: dostosowania komunikatu do perspektywy i potrzeb klienta; profesjonalnej prezentacji oferty oraz płynących z niej korzyści; odpowiedniego reagowania na obiekcje ze strony klienta. Po odbytych szkoleniu uczestnik: będzie czuł się pewniej w działaniach związanych z prezentacją ofert i sprzedażą; zwiększy swoją konkurencyjność na rynku pracy; będzie brał odpowiedzialność za siebie oraz skutki swoich działań w środowisku zawodowym.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Dzień 1

Moduł 1: Poziomy komunikacji

Moduł 2: Przekonania wspierające i ograniczające

Dzień 2

Moduł 3: Tworzenie avatara klienta

Moduł 4: Warsztat praktyczny

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Uczestnik szkolenia zdobędzie wiedzę na temat:

- poziomów komunikacji,
- różnicy między poziomem treści a rzeczywistą intencją i apelem nadawcy
- definicji przekonań, przekonań wspierających i ograniczających
- mechanizmów i narzędzi zmiany przekonań
- tworzenia avatara klienta, grup docelowych.

Uczestnik zdobędzie umiejętności:

- dostosowania komunikatu do perspektywy i potrzeb klienta,
- profesjonalnej prezentacji oferty oraz płynących z niej korzyści,
- odpowiedniego reagowania na obiekcje ze strony klienta.

Po odbytym szkoleniu uczestnik:

- będzie czuł się pewniej w działaniach związanych z prezentacją ofert i sprzedażą,
- .zwiększy swoją konkurencyjność na rynku pracy,
- będzie brał odpowiedzialność za siebie oraz skutki swoich działań w środowisku zawodowym.

Grupa docelowa

Pracownicy działów sprzedaży.

Opis warunków uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze szkoleniowej jest poprawne zarejestrowanie przez przedsiębiorcę swoich pracowników jako uczestników szkolenia poprzez system Bazy Usług Rozwojowych.

Materiały dydaktyczne

Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów obejmujący tematy opracowywane w trakcie szkolenia.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	MODUŁ 1: Wprowadzenie oraz ustalenie zasad przebiegu warsztatu	2017-12-18	08:00	08:30	0:30
2	MODUŁ 2: Poziomy Komunikacji	2017-12-18	08:30	12:00	3:30
3	MODUŁ 3: Przekonania wspierające i ograniczające	2017-12-18	12:00	16:00	4:00
4	MODUŁ 4: Tworzenie avatara klienta	2017-12-19	08:00	12:00	4:00
5	MODUŁ 5: Warsztat praktyczny	2017-12-19	12:00	16:00	4:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Krzysztof Kasperuk
-----------------	---------------------------

<p>Obszar specjalizacji</p>	<p>Ekspert komunikacji, sprzedaży, rozwoju i wystąpień publicznych. Przemawianie i rozwijanie ludzi to jego pasja. Miarą jego pracy jest jakość i wysokie rezultaty. Praktyk, który na szkoleniach odnosi się do wiedzy i nabytego doświadczenia. Łącząc wiedzę teoretyczną z doświadczeniem biznesowym, przygotowuje i prowadzi wiele autorskich szkoleń z zakresu sprzedaży, motywacji oraz rozwoju potencjałów indywidualnych i zespołowych. Współpracuje z uczelniami wyższymi prowadząc seminaria i warsztaty dla studentów z dziedziny psychologii osiągnięć, zarządzania rozwojem oraz budowania kompetencji przywódczych. Występuje jako ekspert i mówca na konferencjach poświęconych sprzedaży, przywództwu oraz zarządzaniu sprzedażą. Energiczny mówca, który potrafi w każdej grupie obudzić zapał do nauki, kreacji rozwiązań i nabywania nowych umiejętności. Szkolenia prowadzone przez Krzysztofa są źródłem wielu praktycznych zastosowań, są wielowymiarowe i pełne. Prywatnie jest Fundatorem Fundacji „Panheri” działającej na rzecz rozwoju młodego pokolenia oraz wsparcia jego wejścia na rynek pracy.</p>
<p>Doświadczenie zawodowe</p>	<p>Prawnik, przedsiębiorca, kilkunastoletnie doświadczenie w sprzedaży, budowaniu zespołów sprzedażowych. Wyszkolił i zarządzał zespołem 150 sprzedawców w 7 oddziałach na terenie Polski. Współpracował między innymi z takimi markami jak: BMW, Porsche, Yasumi, Noble Bank, Tommy Hilfiger, Calvin Klein, Puls Biznesu, Brian Tracy International, Semilac, Diageo, PMT Marketing System.</p>
<p>Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług</p>	<p>Bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla biznesu, m.in: „Psychologia sprzedaży”, „Insights Discovery ®”, „Komunikacja w zespole”, „Psychologia zmiany”, „Team building”, „Efektywność osobista i zespołowa”, „Przywództwo”. Cykle szkoleniowe „Akademia Lidera”, „Akademia Trenera”, „Akademia Sprzedaży” Swoją wiedzę i doświadczeniem dzielił się między innymi na konferencjach: „Diamenty Sprzedaży”, „Przez Sprzedaż na szczyt”, „Trendy Sprzedaży”, „Think Big Bristol”, „Sales Management Meeting”, „Sales Team Level up”.</p>

Wykształcenie	Absolwent Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu na kierunku Prawa (ukończone studia magisterskie) Absolwent Akademii Trenerów Sprzedaży Absolwent Andy Harrington's Public Speakers Academy w Londynie. W trakcie studiów podyplomowych „Turkusowe organizacje: Holilider – Integralny Lider Organizacji Przyszłości”
---------------	---

Lokalizacja usługi

Adres: Pułankowice 5a 23-212 Pułankowice, woj. lubelskie Szczegóły miejsca realizacji usługi:	Warunki logistyczne:
--	----------------------