

<b>HARMONOGRAM/ PROGRAM/ OFERTA</b>			
<b>„NOWOCZESNE TECHNIKI, NARZĘDZIA OBSŁUGI I SPRZEDAŻY W LOGISTYCE E-TRENDY 2022”</b>			
Nazwa instytucji Fundacja Promocji Nowej Huty			
Województwo Małopolskie	Miasto Kraków	Ulica os. Na Wzgórzach 15/21	
Kod pocztowy 31-722	Numer tel. 510313661		
E- mail biuro@fundacjanh.org			
<b>Dzień</b>	<b>Plan nauczania</b> obejmujący szczegółowy wykaz tematów zajęć edukacyjnych w ramach poszczególnych modułów szkolenia	<b>Liczba godzin zajęć edukacyjnych</b>	<b>Miejsce organizacji szkolenia</b>
1.	SOCIAL MEDIA W LOGISTYCE Social Media w praktyce - czym jest social selling i jak zmienić sprzedaż usług i produktów? Warsztat strategiczny - budowa person marketingowych Big ideas w social media - panel praktyczny. Krajobraz social media – gdzie tworzyć i jak wykorzystywać profile?	10	Sala szkoleniowa fundacji Os.Centrum d7, 31-933 Kraków lub w siedzibie firmy klienta.
2.	Budowa strategii social media Social Selling w praktyce Pozyskiwanie leadów sprzedażowych na Facebooku i Instagramie Content marketing – jakie są trendy? Narzędzia social sellingu	10	Sala szkoleniowa fundacji Os.Centrum d7, 31-933 Kraków lub w siedzibie firmy klienta.
3.	<b>Mistrzowskie metody w sprzedaży i obsłudze Klienta w 2021 roku -</b> <b>Praktyczne warsztaty :</b> Sprzedaż i obsługa Klienta – jak mówić, aby Cię słuchali? Jaki styl preferuje Twój Klient? Telefoniczna i bezpośrednia obsługa Klientów Aktywne słuchanie jako kluczowa kompetencja w obsłudze Klienta Domykanie transakcji sprzedażowych	10	Sala szkoleniowa fundacji Os.Centrum d7, 31-933 Kraków

### **CENA: dostępna do kontaktu pod numerem 510313661**

W przypadku finansowania przynajmniej w 70% ze środków publicznych – cena netto równa się cenie brutto (Vat zw.).

**Zajęcia** : od poniedziałku do piątku lub weekendowo.

Preferowane godziny realizacji szkolenia od 9:00 – 18:00 lub indywidualnie dostosowane do potrzeb klienta.

**Liczba godzin:** 30

**Forma:** praktyczne warsztaty

**Liczba godzin teoretycznych:** 4

**Liczba godzin praktycznych:** 26

**Wymagania wstępne:** podstawowe umiejętności pracy z komputerem nabyte na etapie nauki w szkole, domu lub nabyte podczas pracy w zawodzie.

**Cele:** nabycie nowych umiejętności oraz podniesienie kwalifikacji w branży logistycznej poprzez praktyczne warsztaty na z wykorzystaniem szeroko pojętych social mediów. Praca warsztatowa z doświadczonymi trenerami, przekazanie nauka nowych metod obsługi klienta pozwoli podnieść jakość świadczonej usługi oraz wyznaczy trendy i praktyki potrzebne na realia 2021 roku.

**Materiały dydaktyczne:** laptop, rzutnik, flipchart, router wifi,

**Metoda ewaluacji:** wykonanie samodzielnych działań z wykorzystaniem technologii digital marketing oraz social mediów, test wiedzy ex ante – ex post, ankieta oceniająca szkolenie

**Wsparcie po szkoleniu:** opieka trenera w formie indywidualnych konsultacji po szkoleniowych. Spełniamy wszystkie wymogi sanitarne oraz dostosowujemy swoje szkolenia do wszelkich obostrzeń. W przypadku dalszej Pandemii jesteśmy gotowi zrobić warsztaty w bardzo małych grupach, a nawet indywidualnie oraz wykonać usługę w formie zdalnej – jednak standardem preferujemy formę stacjonarnych warsztatów w naszej akademii lub Państwa firmie.

**Korzyści:** Po ukończeniu kursu otrzymasz certyfikat, który potwierdzi zdobyte przez Ciebie umiejętności.

**Najbliższe terminy:** Dostępne pod numerem: 510 313 661 lub po kontakcie mailowym: [biuro@fundacjanh.org](mailto:biuro@fundacjanh.org)

**Informacje o trenerze:**



**Sebastian Adamczyk**, trener, informatyk, educator, samorządowiec, Usługi doradcze, finansowe, bankowość. Zarządzanie innowacjami w przedsiębiorstwie. Marketing, zasoby ludzkie. III sektor NGO oraz samorząd. Prowadzenie własnej działalności gospodarczej od 2012 r. Zajmujący się rekrutacją oraz rozwojem pracowników poprzez wypracowanie ścieżki rozwoju systemu motywacyjnego, awansów dla pracowników. Przedsiębiorca z kilkunastoletnią praktyką w prowadzeniu licznych szkoleń, usług doradczych z różnych branż.

Uczestnik wielu szkoleń, ciągle uczący się i rozwijający własny warsztat pracy. Specjalista od nowoczesnych technik oraz metod uczenia się. Uczestnik, koordynator wielu projektów dla przedsiębiorców i pracowników, również w sektorze NGO. Radny dzielnicowy, członek wielu projektów społecznych i rad programowych. Posiada doświadczenie zawodowe jako trener biznesu, specjalistk ds. PR i Relacji Inwestorskich

Wyższe w trakcie – Kierunek Zarządzanie spec. Zarządzanie Firmą.

Przeprowadzanie szkoleń otwartych i zamkniętych. Zajęć i prelekcji w szkołach, fundacjach i podczas kongresów. Jako trener biznesu prowadził wiele szkoleń i prelekcji dla pracowników każdego szczebla w tym właścicieli i kadry menadżerskiej.