



AGNIESZKA
BUCEWICZ

★★★★★ 5,0 / 5

114 ocen

Budowanie długofalowych relacji z Klientami - szkolenie mieszane

Numer usługi 2024/12/31/133693/2480235

📍 Suwałki / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 26.01.2026 do 28.02.2026

6 000,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana do osób, które chcą podnieść swoje kwalifikacje w obszarze komunikacji.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	22-01-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	40
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

Celem szkolenia jest zdobycie umiejętności budowania długofalowych relacji z klientami, które wpłyną na podniesienie jakości wykonywania zawodu m.in. handlowca

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi efektywnie komunikować się z klientem	Uczestnik, zna zasady budowania autorytetu Zna zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej	Test teoretyczny
	Zna i tworzy relacje w budowaniu lojalności klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje długofalowe relacje z klientami	Uczestnik nabywa umiejętności skutecznej komunikacji z klientem, posługuje się językiem korzyści, stosuje metody aktywnego słuchania Efektywnie zarządza sobą w czasie	Obserwacja w warunkach symulowanych Prezentacja

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

Szkolenie będzie prowadzone w formie zajęć teoretycznych, które obejmują 40 godzin.

Ramowy program szkolenia:

PRE-TEST

Proces decyzyjny klienta.

Etapy procesu decyzji klienta.

Segmentacja klientów.

Emocje w procesie decyzyjnym.

Wizerunek pracownika - budowanie autorytetu.

Wizerunek pracownika - efekt pierwszego wrażenia.

Znaczenie budowania relacji.

Lojalność klientów - klient nowy, a klient lojalny.

Lojalność klientów - po co budować lojalność klientów.

Komunikacja z klientem - na jakim poziomie jest moja komunikacja?

Komunikacja werbalna i niewerbalna.

Dostosowanie do typu odbiorcy.

Znaczenie relacji w budowaniu lojalności klientów.

Język korzyści - cele klienta, a korzyści jakie otrzymuje.

Cechy produktu, a korzyści.

Jak komunikować korzyści.

Zarządzanie sobą w czasie.

Znaczenie celów i planowanie.

Przejmowanie kontroli nad własną motywacją.

Zakończenie szkolenia podsumowaniem oraz POST-TEST.

1 godzina usługi = 1 godzina dydaktyczna (45 minut).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
Brak wyników.						

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ewelina Solecka

Ewelina Solecka to certyfikowany wykładowca i trener osób dorosłych. Na koncie ma około 200 godzin szkoleń z dziedziny marketingu, SEO, tworzenia stron internetowych, projektowania grafik, w tym Canva, copywritingu oraz obsługi pakietu MS Office. Doświadczenie zawodowe do prowadzenia szkoleń zdobyła nie wcześniej niż 5 lat przed datą opublikowania usługi rozwojowej. Stoi za nią 14 lat doświadczenia zawodowego w obszarze sprzedaży, pracy z klientem, prowadzenia social mediów oraz marketingu. Specjalizuje się w copywritinngu, spełnia się również jako social media manager i trener. Absolwentka studiów licencjackich na kierunku Doradztwo Zawodowe na Uniwersytecie Warmińsko – Mazurskim w Olsztynie oraz studiów magisterskich w zakresie Edukacji dla Bezpieczeństwa na Uniwersytecie w Białymstoku. Prywatnie zapalona miłośniczka podróży off road.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w wersji elektronicznej. W przypadku szkoleń dofinansowanych z Funduszy Europejskich, warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, udzielającego dofinansowanie.

Informacje dodatkowe

Poziom wiedzy i umiejętności zdobytych na szkoleniu weryfikowane będą na podstawie przeprowadzonego egzaminu wewnętrznego potwierdzającego kompetencje uczestników, otrzyma on zaświadczenie o zakończeniu udziału w usłudze wydane zgodnie wymogami opisanymi w §13 ust. 1 pkt.1 Rozp. MRiF z dnia 29 sierpnia 2017r. w spr. rejestru podmiotów świadczących usługi rozwojowe.

Warunki techniczne

My Own Conference

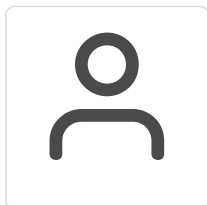
Adres

ul. Utrata 2c/6
16-400 Suwałki
woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



AGNIESZKA BUCEWICZ

E-mail aga10104@gmail.com

Telefon (+48) 608 344 376