

Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji

Formularz dla kwalifikacji - podgląd

Typ wniosku

Wniosek o włączenie kwalifikacji do ZSK

Nazwa kwalifikacji*

Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientó

Skrót nazwy

Rodzaj kwalifikacji*

kwalifikacja cząstkowa

Proponowany poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji*

5

Krótką charakterystyką kwalifikacji oraz orientacyjny koszt uzyskania dokumentu potwierdzającego otrzymanie danej kwalifikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych jest przygotowana do samodzielnej realizacji wieloetapowych procesów sprzedażowych w relacji z klientami biznesowymi. Samodzielnie sporządza analizę wybranego segmentu rynku, przygotowuje plan sprzedaży, redaguje ofertę i określa sposób jej prezentacji. Nawiązuje kontakt z klientem, negocjuje warunki współpracy, zawiera umowę i prowadzi obsługę posprzedażową. Jest przygotowana do wdrażania działań prowadzących do realizacji celu sprzedażowego w sytuacjach trudnych. Organizuje zespół projektowy i zarządza jego pracą. Pozyskuje nowych kontrahentów, tworząc sieć kontaktów handlowych. Jest odpowiedzialna za monitorowanie realizacji kontraktu oraz swoich wyników. Zarządza pracą zespołu projektowego, dba o skuteczną komunikację w zespole oraz efektywność i odpowiedzialność wykonywania działań zawodowych. Orientacyjny koszt uzyskania dokumentu potwierdzającego otrzymanie kwalifikacji wynosi 1500 zł.

Orientacyjny nakład pracy potrzebny do uzyskania kwalifikacji [godz.]*

64

Grupy osób, które mogą być zainteresowane uzyskaniem kwalifikacji*

Uzyskaniem kwalifikacji Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych w szczególności mogą być zainteresowane osoby, które: - swoją karierę zawodową chciałyby związać ze sprzedażą produktów i usług; - samodzielnie uczyły się budowania relacji z klientami biznesowymi i chciałyby formalnie potwierdzić swoje kompetencje; - ukończyły kursy lub szkolenia z zakresu sprzedaży aktywnej i zależy im na potwierdzeniu tych kwalifikacji; - zawodowo są związane z prowadzeniem

sprzedaży aktywnej, ale nie mają potwierdzonych kwalifikacji w tym zakresie; - chciałyby przekwalifikować się.

Wymagane kwalifikacje poprzedzające

Opis

Lista

W razie potrzeby warunki, jakie musi spełniać osoba przystępująca do walidacji*

Warunkiem przystąpienia do walidacji jest posiadanie wykształcenia średniego czyli posiadanie poziomu 4 z kwalifikacji pełnej.

Zapotrzebowanie na kwalifikację*

Zgodnie z informacjami zawartymi w raporcie „Barometr Manpower Perspektyw Zatrudnienia Q3 2017” prognoza netto zatrudnienia dla III kwartału 2017 r. dla sektora związanego z handlem detalicznym i hurtowym znalazła się na 2 miejscu z wynikiem +11% (stały wzrost zatrudnienia na tym samym poziomie prognozowany jest również dla sektora Transport/Logistyka oraz Komunikacja). Wskazuje to na wyraźnie optymistyczne perspektywy dla tego sektora, w którym dobra passa utrzymuje się od IV kwartału 2013 r. W opracowaniu Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej „Informacja sygnalna na temat zawodów deficytowych, zrównoważonych i nadwyżkowych w II półroczu 2016 roku” grupa zawodów „specjaliści do spraw sprzedaży” klasyfikowana jest jako „deficytowa” (tamże, s. 1). W 2015 r. w tej grupie zawodów wskaźnik struktury pracujących wyniósł 14,78%, szacuje się, że w 2020 r. osiągnie poziom 15,28% (MRPiPS, „Zawody deficytowe i nadwyżkowe w 2015 r.”, Warszawa 2016, s. 45). Jak wynika z raportu Adecco Poland 2015 „Rynek pracy stałej w Polsce – najbardziej popularne stanowiska i wynagrodzenia” w ciągu dwóch ostatnich odnotowuje się wysokie zapotrzebowanie na pracowników z szeroko rozumianym wykształceniem ekonomicznym. Poszukiwani są zarówno specjaliści, jak i osoby z niższymi kompetencjami. Prognozuje się, że pracodawcy będą poszukiwali przedstawicieli handlowych. Tymczasem z danych portalu „pracuj.pl” przygotowanych na zlecenie CCIFP na potrzeby niniejszego uzasadnienia wynika, że od IV do VI 2016 zostało opublikowanych 21 467 ogłoszeń w kategorii „Sprzedaż”. Popyt na ten zawód utrzymuje się na wysokim poziomie od wielu lat, ale ze względu na wymagające warunki pracy oraz uzależnienie wynagrodzenia od wyników przedstawiciele handlowi częściej niż przedstawiciele pozostałych zawodów rozważają zmianę pracy. Większa liczba ofert pracy w handlu daje możliwości rozwoju i dopasowania pracy do własnych potrzeb. Niemniej branże takie jak FMCG czy sieci handlowe zlokalizowane w największych polskich ośrodkach (Warszawa, Wrocław czy Poznań) zwiększają zapotrzebowanie na pracowników z kompetencjami umożliwiającymi zarządzanie zespołami. Kwalifikacja Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych stanowi odpowiedź na bieżące oczekiwania pracodawców oraz współczesnego konsumenta, który w coraz większym stopniu potrzebuje aktywnego i fachowego doradztwa. Zapotrzebowanie na kwalifikację potwierdzają opinie zarówno pracodawców, jak i trenerów wspierających działy HR i działy handlowe w przygotowywaniu programów rozwojowych zapewniających nabywanie kompetencji najbardziej potrzebnych w rzeczywistości rynkowej. Na uczelniach wyższych istnieją kierunki związane z sprzedażą. Jednakże są one skierowane głównie do dyrektorów sprzedaży i uwzględniają obszary związane ze strategią, zarządzanie działem itp. Dodatkowo proponowane są one w formule studiów podyplomowych. Zarówno w proponowanych programach szkoleniowych jak i w ogłoszeniach rekrutacyjnych, obserwuje się również brak spójności w

nomenklaturze kwalifikacji handlowych, co utrudnia pracodawcom i potencjalnym pracownikom sprawne porozumienie się w obszarze zadań i kompetencji. Można zatem sądzić, że włączenie kwalifikacji Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji zwiększy świadomość osób ubiegających się o stanowisko handlowców współpracujących z klientami biznesowymi. Zwiększy czytelność wymagań dla pracodawców oraz dla osób uczących się i planujących rozwój kariery zawodowej.

Odniesienie do kwalifikacji o zbliżonym charakterze oraz wskazanie kwalifikacji ujętych w ZRK zawierających wspólne zestawy efektów uczenia się*

Kwalifikacja Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych (dalej: Tworzenie oferty [...]) jest powiązana z innymi kwalifikacjami potwierdzającymi przygotowanie do świadczenia usług w zakresie sprzedaży, w tym kwalifikacjami funkcjonującymi w klasyfikacji zawodów szkolnych: - świadectwo potwierdzające kwalifikację A.18. Prowadzenie sprzedaży; - świadectwo potwierdzające kwalifikację A.22. Prowadzenie działalności handlowej. Wymienione kwalifikacje różnią się od kwalifikacji wnioskowanej do włączenia do ZSK w następujących obszarach: - osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty[...] jest przygotowana do prowadzenia sprzedaży aktywnej, nawiązywania kontaktów handlowych z klientem biznesowym; technik handlowiec jest nastawiony na pracę stacjonarną, obsługę klienta oraz zarządzanie produktem w punkcie sprzedaży; - osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty [...] jest gotowa do nawiązywania i utrzymywania długofalowej relacji z klientami biznesowymi; efekty uczenia się opisane dla kwalifikacji A.18. Prowadzenie sprzedaży oraz A.22. Prowadzenie działalności handlowej są ukierunkowane na proces obsługi klienta w ramach bezpośredniej relacji sprzedawca - klient w punkcie handlowym. Tak jak to zostało wskazane w „Uzasadnieniu zapotrzebowania na kwalifikację”, na uczelniach wyższych funkcjonują programy studiów podyplomowych związanych ze sprzedażą, odnoszą się one jednak do poziomu zarządczo - strategicznego (poziom 7 KRK). Kwalifikacja Tworzenie oferty [...] stanowi jedną z trzech kwalifikacji, które opracowaliśmy równolegle, aby czytelnie opisać szeroki wachlarz kompetencji handlowych. Tworzenie oferty [...] (poziom 5 KRK) dotyczy kompetencji handlowych osób, które obsługują sprzedaż aktywnie, zaczynając od analizy swojego rynku, poprzez planowanie sprzedaży i działań posprzedażowych aż po koordynowanie całego procesu, działają w określonych warunkach ale mają do dyspozycji zasoby firmy i mogą kształtować ofertę dla Klienta w oparciu o doświadczenia i możliwości firmy. Nieco „niższym” odpowiednikiem tej kwalifikacji jest Aktywne prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych (poziom 4 KRK), która dotyczy kompetencji handlowych osób, które obsługują sprzedaż aktywnie, planując swoje działania, prowadząc sprzedaż oraz działania posprzedażowe. Jednocześnie działają w określonych przez organizację warunkach i oferują ustaloną, ograniczoną gamę produktów lub usług firmy. W innym obszarze handlu detalicznego opisaliśmy również kwalifikację Obsługa klienta i sprzedaż w punkcie handlowym (poziom 3 KRK), która dotyczy kompetencji handlowych osób, które obsługują sprzedaż stacjonarnie, dobierając produkty i usługi z zamkniętego pakietu oferty firmy.

Typowe możliwości wykorzystania kwalifikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych może znaleźć zatrudnienie w firmach handlowych realizujących sprzedaż na rzecz klientów biznesowych oraz działach handlowych firm produkcyjnych i usługowych, realizujących kontrakty handlowe z klientami biznesowymi. Może również pracować w organizacjach i stowarzyszeniach wspierających działania

sprzedażowe w obszarze biznesu, a także innych podmiotach, które prowadzą działalność związana z obsługą klienta biznesowego, takich jak fundacje i stowarzyszenia. Posiadanie kwalifikacji wiąże się także z możliwością prowadzenia procesu sprzedaży w ramach własnej działalności gospodarczej.

Wymagania dotyczące walidacji i podmiotów przeprowadzających walidację*

1. Etap weryfikacji: 1.1. Metody: Na etapie weryfikacji efektów uczenia się dopuszczalne są wyłącznie następujące metody: - test wiedzy; - rozmowa; - symulacja. Na etapie weryfikacji należy wykorzystać wszystkie ww. metody. Test wiedzy nie może przekraczać 1/3 czasu całego egzaminu. 1.2. Zasoby kadrowe Osoba projektująca walidację musi: - znać efekty uczenia się określone dla kwalifikacji będących w zakresie jego działania, a także zasady projektowania i przeprowadzania walidacji oraz metody w niej stosowane, - posiadać udokumentowane doświadczenie zawodowe w samodzielnym projektowaniu lub prowadzeniu minimum 10 projektów w ciągu ostatnich 5 lat, minimum 20 dni realizacyjnych każdy, z zakresu rozwoju kompetencji pracowniczych w branży handlowej lub w działach handlowych firm produkcyjnych lub usługowych (np. szkolenia, coachingi); - posiadać udokumentowane 5-letnie doświadczenie zawodowe w prowadzeniu aktywnej sprzedaży. W skład komisji weryfikacyjnej wchodzi 2 osoby, z czego jedna osoba jest w roli Przewodniczącego Komisji. Aby weryfikować efekty uczenia się określone w kwalifikacji, każdy członek komisji musi: - znać zasady przeprowadzania walidacji i metody w niej stosowane. Przynajmniej jeden członek komisji musi spełniać minimum jedno z poniższych kryteriów: - posiadać udokumentowane minimum 5-letnie doświadczenie w aktywnej sprzedaży produktów lub usług; - posiadać udokumentowane minimum 5-letnie doświadczenie w ocenie kompetencji sprzedażowych. Z zastrzeżeniem, że obydwa powyższe kryteria muszą łącznie zostać spełnione przez członków komisji. 1.3. Sposób organizacji walidacji oraz warunki organizacyjne i materialne Instytucja certyfikująca zapewnia pomieszczenie umożliwiające osobom, które przystąpiły do walidacji samodzielną pracę. W trakcie weryfikacji osoby przystępujące do walidacji nie mogą korzystać z urządzeń mobilnych. Instytucja certyfikująca zobowiązana jest zapewnić dostęp do komputera z oprogramowaniem zawierającym arkusz kalkulacyjny. Sposób organizacji walidacji (w tym czas trwania oraz zastosowane narzędzia) musi umożliwiać sprawdzenie posiadania wszystkich efektów uczenia się wymaganych dla opisywanej kwalifikacji. Instytucja certyfikująca musi zapewnić możliwość odwołania się od decyzji kończącej walidację. 2. Etapy identyfikowania i dokumentowania: Instytucja certyfikująca powinna zapewnić wsparcie w zakresie identyfikowania efektów uczenia się. Dopuszcza się możliwość zaliczenia jednego z zestawów efektów uczenia się, pod warunkiem że zaświadczenie potwierdzające weryfikację jednego z zestawu efektów uczenia się zostało wydane przez instytucję certyfikującą funkcjonującą w ZSK, jeśli dokument ten został wydany w ciągu ostatnich 12 miesięcy liczonych od dnia sesji egzaminacyjnej.

Propozycja odniesienia do poziomu sektorowych ram kwalifikacji (o ile dotyczy)

Syntetyczna charakterystyka efektów uczenia się*

Osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych samodzielnie realizuje wieloetapowe procesy sprzedażowe w relacji z klientami biznesowymi. Samodzielnie sporządza analizę wybranego segmentu rynku. Na podstawie wyników analizy przygotowuje plan sprzedaży. Redaguje ofertę i określa sposób jej prezentacji. Kontaktuje się z klientem, stosując techniki komunikacji, prezentuje ofertę, a także negocjuje warunki współpracy. Negocjuje warunki umowy i finalizuje kontrakt. Monitoruje realizację warunków kontraktu, w sytuacjach trudnych wdraża działania prowadzące do realizacji celu sprzedażowego. Rozlicza projekt, tworzy raporty

realizacyjne i budżetowe. Osoba posiadająca kwalifikację koordynuje pracę zespołu projektowego, dbając o skuteczną komunikację w zespole. Motywuje członków zespołu do efektywnego i odpowiedzialnego wykonywania działań zawodowych.

Zestawy efektów uczenia się

Numer zestawu w kwalifikacji*

1

Nazwa zestawu*

Analiza rynku i przygotowanie planu sprzedaży

Poziom*

5

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

15

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

A. Analizuje wskazany segment rynku

Kryteria weryfikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych: - wymienia i charakteryzuje pojęcia związane z analizą rynku; - wskazuje dane konieczne do analizy rynku; - analizuje dane dotyczące celu sprzedażowego; - wskazuje trendy i czynniki, które wpływają na cel sprzedażowy; - zbiera i analizuje dane związane ze sprzedażą z wykorzystaniem arkusza kalkulacyjnego.

Efekt uczenia się

B. Sporządza plan sprzedaży

Kryteria weryfikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych: - szacuje potencjał rynku w odniesieniu do wyników analizy określonego rynku; - deklaruje wielkość planowanej sprzedaży wg zdefiniowanej struktury (opartej np. na grupach towarowych, podziale regionalnym, sezonowości itp.); - ustala zasoby konieczne do realizacji planu; - ustala podział zadań pomiędzy członków zespołu projektowego; - rozpisuje działania sprzedażowe w oparciu o otrzymane cele i założenia budżetowe; - określa i uzasadnia częstotliwość monitorowania postępów w realizacji planu sprzedaży; - podaje przykłady działań korygujących wyniki sprzedaży lub aktywność sprzedażową, gdy są one niezgodne z planem.

Efekt uczenia się

C. Przygotowuje spotkania

Kryteria weryfikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych: - identyfikuje osoby decyzyjne w firmie; - przedstawia sposoby dotarcia do osób decyzyjnych i nawiązywania z nimi relacji; - zbiera i analizuje informacje o kliencie pod kątem jego potencjału zakupowego; - sporządza plan organizacji spotkań i wymienia zasoby niezbędne do ich przeprowadzenia.

Numer zestawu w kwalifikacji*

2

Nazwa zestawu*

Kierowanie procesem sprzedaży

Poziom*

5

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

31

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

A. Inicjuje kontakt z klientem

Kryteria weryfikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych: - wymienia zasady inicjowania kontaktu z klientem i ilustruje je przykładami; - omawia wpływ wizerunku handlowca na budowanie relacji z klientem; - stosuje techniki nawiązywania relacji z klientem; - tworzy komunikat skierowany do klienta z zachowaniem zasad komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

Efekt uczenia się

B. Przygotowuje ofertę

Kryteria weryfikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych: - diagnozuje potrzeby zakupowe w oparciu o wyniki analiz, z uwzględnieniem struktury organizacyjnej klienta; - identyfikuje

priorytety klienta w zakresie ceny, jakości, specyfikacji usługi/towaru; - dostosowuje treść i formę oferty do potrzeb klienta.

Efekt uczenia się

C. Prezentuje ofertę i negocjuje jej warunki

Kryteria weryfikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych: - dostosowuje sposób prezentacji oferty do zidentyfikowanej sytuacji klienta; - wymienia zasady prezentacji ceny oferty; - wyjaśnia znaczenie komunikowania korzyści płynących z poszczególnych cech oferty; - formułuje przykładowe pytania służące zdiagnozowaniu opinii klienta na temat oferty; - rozpoznaje wątpliwości klienta, dookreśla je i odpowiada na nie; - proponuje uzupełnienie oferty dopasowanej do klienta.

Efekt uczenia się

D. Finalizuje kontrakt

Kryteria weryfikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych: - podsumowuje ustalenia i uzyskuje akceptację dla założeń kontraktu zgodnie z procedurą organizacji; - przekazuje informacje do właściwych osób w zespole projektowym; - ustala plan działań zmierzający do realizacji kontraktu; - redaguje umowę zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

Efekt uczenia się

E. Prowadzi obsługę posprzedażową

Kryteria weryfikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych: - omawia znaczenie utrzymywania długofalowych relacji z klientem, w tym formułuje prośbę do klienta o polecenie go innym klientom; - wymienia narzędzia pozwalające na dalszy kontakt z potencjalnym klientem (w tym: CRM, mailingi); - identyfikuje obszary potencjalnej dodatkowej sprzedaży u danego klienta; - wskazuje sposoby rozpoznawania poziomu satysfakcji klienta z użytkowania produktów lub korzystania z usług.

Numer zestawu w kwalifikacji*

3

Nazwa zestawu*

Koordinowanie procesu realizacji kontraktu

Poziom*

5

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

18

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

A. Monitoruje realizację kontraktu

Kryteria weryfikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych: - uzasadnia konieczność sprawdzania postępu realizacji zadań zgodnie z zapisami umowy; - proponuje działania naprawcze w sytuacji zidentyfikowania odstępstw od umowy; - wskazuje sposoby kontroli wykorzystania zasobów; - uzasadnia konieczność sporządzenia raportu z realizacji projektu; - wskazuje elementy ewaluacji projektu, biorąc pod uwagę założenia budżetu i harmonogram.

Efekt uczenia się

B. Koordynuje prace zespołu projektowego

Kryteria weryfikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych: - rozdziela zadania pomiędzy członków zespołu; - wymienia narzędzia służące skutecznej komunikacji w zespole; - charakteryzuje sposoby motywowania członków zespołu.

Efekt uczenia się

C. Zarządza reklamacjami

Kryteria weryfikacji*

Osoba posiadająca kwalifikację Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych: - wymienia różnice między gwarancją a rękojmią; - tworzy procedury obsługi reklamacji w firmie w oparciu o wytyczne uzyskane od przełożonych; - przygotowuje odpowiedź dla klienta w oparciu o przepisy prawa i wewnętrzne procedury organizacji.

Informacje o instytucjach uprawnionych do nadawania kwalifikacji

Wnioskodawca*

Francusko-Polska Izba Gospodarcza

Minister właściwy*

Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii

Okres ważności dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji i warunki przedłużenia jego ważności*

Aby otrzymać Certyfikat kandydat podchodzący do walidacji, powinien w procesie weryfikacji otrzymać co najmniej 75 % punktów osobno z każdego z trzech zestawów uczenia się. Certyfikat wydawany jest na 5 lat. Warunkiem odnowienia ważności kwalifikacji na okres kolejnych 5 lat jest udokumentowanie wykonywania zadań w zakresie efektów uczenia się opisanych dla kwalifikacji Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych, w okresie 24 miesięcy. Dokument potwierdzający pozytywne zaliczenie tylko danego zestawu efektów uczenia się to „Zaświadczenie”. Aby otrzymać Zaświadczenie z danego Zestawu kandydat podchodzący do walidacji, powinien w procesie weryfikacji otrzymać co najmniej 75 % punktów z danego zestawu efektów uczenia się. Zaświadczenie jest ważne przez okres 12 miesięcy.

Nazwa dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji*

Certyfikat

Uprawnienia związane z posiadaniem kwalifikacji*

Nie dotyczy.

Kod dziedziny kształcenia*

341 - Handel hurtowy i detaliczny

Kod PKD*

47 - HANDEL DETALICZNY, Z WYŁĄCZENIEM HANDLU DETALICZNEGO POJAZDAMI SAMOCHODOWYMI

Status

Dokumenty

#	Tytuł dokumentu
1	ZRK_FKU_Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych
2	ZRK_FKU_Tworzenie oferty, planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów biznesowych
3	ZSK art. 14.1 - Tworzenie oferty planowanie i prowadzenie sprzedaży produktów i usług skierowanych do klientów



Oświadczam, że dane zawarte we wniosku o włączenie kwalifikacji rynkowej do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji są zgodne z prawdą. Jestem świadomy odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia.

Dane o podmiocie, który złożył wniosek

Francusko-Polska Izba Gospodarcza
Siedziba i adres: Widok 8, 00-023 Warszawa
NIP: 5261737417
REGON: 010669184
Numer KRS: 0000147491

Reprezentacja: Monika Constant, Dyrektor Generalna, działająca na podstawie upoważnienia wystawionego w dniu 20 czerwca 2017 r. przez Jean-François Fallacher, Prezesa Francusko-

Polskiej Izby Gospodarczej

Adres elektroniczny osoby wnoszącej wniosek: joanna.jaroch@ccifp.pl