

# PÁLYÁZATI FELHÍVÁS - JELENTKEZÉSI LAP

## **1.) A pályázat címe:**

**„Értékesítési-üzletkötői tanfolyam”**

**(komplex kompetencia-fejlesztő képzési program)**

## **2.) A pályázat kiírója:**

**Európai Üzleti Iskola**

1281 Budapest, Pf.: 18.

Tel: 06(1)33-60-834

Fax: 06(1)33-60-835

E-mail: [office@europaiuzletiiskola.hu](mailto:office@europaiuzletiiskola.hu)

[www.europaiuzletiiskola.hu](http://www.europaiuzletiiskola.hu)

FMK nyilvántartási szám: 01 - 0794 - 05

Akkreditációs lajstromszám: AL - 1495

## **3.) A pályázat célja:**

Összhangban az Európai Üzleti Iskola küldetési nyilatkozatával, a pályázat kiírásával az a célunk, hogy 60 fő, értékesítési-üzletkötői területen működő munkatárs számára magas színvonalú, komplex készség- és kompetenciafejlesztést biztosítsunk az értékesítés-üzletkötés területén.

Az állandóan változó üzleti világban az értékesítési helyzetek állandó változása megköveteli a gyakorlati életben való egyéni hatékonyság növelését. A tanfolyam elvégzése után a résztvevők sokkal hatékonyabban, eredményesebben, kreatívabban és innovatív módon lesznek képesek munkájukat végezni. A programon történő részvétellel a hallgatók valamennyi, értékesítés-üzletkötés szempontjából releváns, munkatársakra és ügyfelekre ható kompetenciája fejlődik.

## **4.) A pályázat beküldésének határideje:**

2012. január 31.

## **5.) A képzési program időtartama:**

96 óra, 2012. február 16. – 2012. július 13. között

## **6.) A pályázat beküldésének lehetséges módjai:**

Elektronikusan: az [office@europaiuzletiiskola.hu](mailto:office@europaiuzletiiskola.hu) e-mail címre, a pályázati felhívás 15. pontjának kitöltésével, és a pályázati felhívás cégszerűen aláírt beküldésével.

Faxon: a 06(1)3360-835-ös fax számra a pályázati felhívás 15. pontjának kitöltésével, és a pályázati felhívás cégszerűen aláírt beküldésével.

Levélben: Európai Üzleti Iskola (Pályázat) 1281 Budapest, Pf.: 18. címen, a pályázati felhívás 15. pontjának kitöltésével, és a pályázati felhívás cégszerűen aláírt beküldésével.

## **7.) A támogatott képzésben összesen 60 fő számára van részvételi lehetőség.**

## **8.) Részvételi korhatár:**

Nincs.

## **9.) Pályázhat:**

Minden Magyarországon működő, bejegyzett gazdasági társaság, cégnagyságtól függetlenül.

## **10.) A program tartalma röviden:**

- A) Készség szint felmérés**
- B) Előadások + workshop**
- C) Elméleti ismeretek**
- D) Gyakorlati ismeretek**
- E) Vizsga**

## **11.) A program részletesen:**

### **A) Készség szint felmérés (Dr. Szabó Melinda)**

- »ÉSV 800™« ÉRTÉKESÍTÉSI-ÜZLETKÖTŐI SIKERTÉNYEZŐ VIZSGÁLAT  
(A többéves kutatómunkával kifejlesztett »ÉSV 800™« teszttel azokat a kulcsfontosságú, munkakörhöz kötődő személyiségtényezőket vizsgáljuk, amelyek megléte vagy hiánya jelentősen befolyásolja a vizsgálatban részt vevő munkatárs munkaköri, munkahelyi sikerét.)

### **B) Az előadások címei**

- Vállalati sikertényezők az értékesítés szempontjából (Előadó: Czako Péter)
- Személyes sikertényezőink - Hogyan válhatunk vonzó személyiséggé?  
(Előadó: Kovács Tünde)
- A korszellem, amiben élünk és dolgozunk (Előadó: Vaszari András)
- Cégünk, termékeink, szolgáltatásaink és személyes hírnevünk menedzselése (Előadó: Kovács Tünde)

### **C) Elméleti ismeretek (5 vizsgatárgy, a tananyagot az Európai Üzleti Iskola biztosítja. Az elméleti ismeretekhez kötődően 3 db házi dolgozat elkészítése kötelező.)**

Az 5 vizsgatárgy:

- Értékesítési ismeretek
- Tárgyalástechnika
- Vevőpszichológiai ismeretek
- Szervezés és időgazdálkodás
- Üzleti kommunikáció

**D) Gyakorlati ismeretek** (5 alkalommal, alkalmanként 2 egész napos, intenzív, gyakorlatorientált tréningprogram, összesen 10 egész nap. A tréningek csoportlétszáma: max. 14 fő.)

Az 5 tréning:

- (1) • Professzionális értékesítés (2 egész napos, intenzív tréning)
- (2) • Kapcsolatépítés és kapcsolattartás a kulcs-ügyfelekkel (2 egész napos, intenzív tréning)
- (3) • Prezentációs technika és előadói készségfejlesztő tréning (2 egész napos, intenzív tréning, amelynek során a résztvevők gyakorlatairól videofelvétel készül)
- (4) • Értékesítési stratégiák és taktikák (2 egész napos, intenzív tréning)
- (5) • Tárgyalástechnikai tréning (2 egész napos, intenzív tréning)

**E) Vizsga**

**12) A résztvevők a program elvégzéséről oklevelet kapnak.**

Megnevezése: Értékesítési-üzletkötői tanfolyam  
00340021 Gazdasági és igazgatási képesítések

**13.) A pályázati támogatás formája:**

#Az »ÉSV 800™« értékesítési-üzletkötői sikertényező vizsgálat díja:	120.000.- Ft/fő + Áfa
#Az „Értékesítési-üzletkötői tanfolyam” c. távképzési program (elméleti ismeretek) díja:	150.000.- Ft/fő + Áfa
#A „Professzionális értékesítés” c. 2 egész napos, intenzív tréning díja:	120.000.- Ft/fő + Áfa
#A „Kapcsolatépítés és kapcsolattartás a kulcs-ügyfelekkel” c. 2 egész napos, intenzív tréning díja:	120.000.- Ft/fő + Áfa
#A „Prezentációs technika és előadói készségfejlesztő tréning” c. 2 egész napos, intenzív tréning díja, amelynek során a résztvevők gyakorlatairól videofelvétel készül:	160.000.- Ft/fő + Áfa
#Az „Értékesítési stratégiák és taktikák” c. 2 egész napos, intenzív tréning díja:	120.000.- Ft/fő + Áfa
#A „Tárgyalástechnikai tréning” c. 2 egész napos, intenzív tréning díja:	120.000.- Ft/fő + Áfa
<b>Összesen:</b>	<b>910.000.- Ft/fő + Áfa</b>
<b>Pályázati kedvezmény 60 fő számára:</b>	<b>-640.000.- Ft</b>
<b>A pályázat nyertesei által fizetendő összeg:</b>	<b>270.000.- Ft/fő + Áfa</b>

Speciális finanszírozási lehetőség: KKV-k és mikrovállalkozások esetében lehetőség van fenti részvételi díj 3 egyenlő részletben, havonta történő kiegyenlítésére. (Ezt külön kérjük jelezni a pályázati jelentkezési lap beküldésekor.)

#### **14.) A pályázatok értékelése:**

Folyamatosan, a beérkezés sorrendjében.

#### **15.) Pályázati űrlap (Cég + jelölt személy(ek))**

##### **A pályázó cég adatai:**

Cég neve:	
Székhelye:	
Cégjegyzék száma:	
Adószáma:	
A kapcsolattartó személy adatai (név, beosztás, telefonszám, e-mail cím):	
<b>A cég által a képzésre jelölt személy(ek)*:</b> (* Több pályázó esetén kérjük a pályázati felhívást sokszorosítani.)	
Név:	
Leánykori név:	
Szül. hely, év, hó nap:	
Anyja neve:	
Lakcíme:	
Telefonszáma:	
E-mail címe:	
Legmagasabb iskolai végzettsége:	
Jelenlegi beosztása:	
A pályázatra jelölés indoka néhány mondatban:	

A jelölt vett-e részt korábban értékesítési/üzletkötői képzésben?	
Ha előbbi kérdésre a válasz „igen”, annak jellege (tanfolyam, tréning stb.), illetve szervezője (belső képzés, külső szervezés stb.)	

\* Több pályázó esetén kérjük a pályázati felhívást sokszorosítani.

### **16.) Nyilatkozat:**

- 16.1.) A nyertes pályázók képzésen való részvételét biztosítjuk.
- 16.2.) A pályázat benyújtásának időpontjában nem folyik cégünk ellen csőd-, felszámolási vagy végelszámolási eljárás.
- 16.3.) A nyertes pályázók vállalják, hogy a képzés után kb. 6 hónappal az Európai Üzleti Iskola felmérést végezzen arról, hogy az elsajátított ismeretanyag mennyiben, hogyan és milyen módon segítette munkájukat.
- 16.4.) A pályázatban foglalt adatok hitelesek.

Dátum: 2012. \_\_\_\_\_ hó \_\_\_\_ nap

\_\_\_\_\_  
cégszerű aláírás