

Oferta Programu Partnerskiego

**EB** *profit*

**Drodzy Partnerzy,**

Mamy ogromną przyjemność zaprezentować Wam unikalną możliwość dotarcia do potencjalnych Klientów za pośrednictwem naszej firmy.

Wielokrotnie pytaliście nas jak moglibyśmy pomóc Wam w promowaniu **szkoleń otwartych**. Już od września tego roku mamy na to odpowiedź!

Chcielibyśmy zaprosić Was do uczestnictwa w Programie Partnerskim, który nazwaliśmy EBprofit. Nasza propozycja jest odpowiedzią na realną potrzebę aktywnej promocji usług zgłaszaną przez naszych Partnerów. Jednocześnie chcemy stanowić źródło obiektywnej i rzetelnej wiedzy dla wszystkich naszych Klientów.

Mamy nadzieję, że nasza propozycja pomoże Wam skuteczniej docierać do coraz większego grona klientów a tym samym sprzedawać coraz więcej szkoleń. Często bowiem to właśnie szkolenie otwarte stanowi początek owocnej i długofalowej współpracy z Klientem.

Gorąco zachęcamy do zapoznania się ze szczegółami niniejszej oferty. Jesteśmy otwarci na wszelkie pytania i sugestie.

Z poważaniem,

**Inga Tymińska**  
  
**Prezes EduBroker**

## **Czym jest Program Partnerski EBprofit?**

---

EBprofit to nowa forma współpracy skierowana do Partnerów firmy EduBroker. W ramach programu zyskają Państwo możliwość dotarcia ze swoją bieżącą ofertą szkoleniową do nowych odbiorców.

## **Jaki jest cel Programu Partnerskiego EBprofit?**

---

Firmy szkoleniowe, które przystąpią do *Programu Partnerskiego EBprofit*, będą mogły dotrzeć ze swoją ofertą do szerokiego grona Klientów EduBroker, którzy zadeklarują zainteresowanie bezpłatną informacją szkoleniową. Odbiorcy otrzymają propozycje szkoleń zgodnie z wybranymi kategoriami tematycznymi.

Aktualnie nasz przewodnik dociera w dużej mierze do menadżerów HR, którzy stanowią ok. 80% naszej bazy kontaktów. Liczbowo wynosi ona ok. 1300 osób. Docelowo przewodnik będzie dystrybuowany drogą wewnętrzną już w poszczególnych firmach, dlatego na tym etapie trudno nam skalkulować ostateczną liczbę odbiorców. Aktualnie sukcesywnie docierają do nas deklaracje klientów.

Oferty zaprezentowane będą w przystępnej formie z uwzględnieniem podstawowych kryteriów ważnych dla Klienta, takich jak: temat, termin, lokalizacja czy cena. Kolejność prezentowania szkoleń będzie wynikała z terminów ich realizacji, co ma ułatwić ich dopasowanie do indywidualnego planu.

## **Dlaczego klienci decydują się na naszą usługę?**

---

Nasi Klienci wielokrotnie sygnalizowali nam potrzebę posiadania aktualnych informacji o rynku szkoleniowym. Wychodząc naprzeciw temu zapotrzebowaniu stworzyliśmy dla nich nową, unikalną usługę, którą nazwaliśmy *EBinfo – Osobisty Przewodnik Szkoleniowy*. *EBinfo* pomaga naszym Klientom efektywnie planować swój kalendarz szkoleniowy.

Współpracę z naszymi Klientami budujemy w oparciu o relacje i bezstronne doradztwo. Stanowimy dla nich inspirujące i bezpłatne źródło wiedzy o ofercie rynku szkoleniowego.

Nasi Klienci to osoby świadome i zainteresowane poszukiwaniem możliwości rozwoju dla siebie oraz swoich współpracowników. Z naszą propozycją docieramy do menedżerów HR oraz pracowników różnych działów, którzy planują działania szkoleniowe w swojej firmie, a także do wszystkich, którzy są zainteresowani aktualną ofertą rynku szkoleniowego.

Usługa dla Klientów jest bezpłatna, a przesyłany raz w miesiącu przewodnik zawiera jedynie informacje, które mieszczą się we wskazanych przez Klienta obszarach tematycznych. Częstotliwość, bezpłatność oraz dopasowanie do zainteresowań Klientów tworzą unikalną usługę pozwalającą na docieranie do nich z ważną i czytelną informacją, która inspiruje do działania.

## **Jakie korzyści płyną z udziału w programie EBprofit?**

---

- **Możliwość dotarcia do nowego Klienta**

EBprofit daje szansę zaprezentowania aktualnej oferty osobom, które na co dzień zajmują się planowaniem rozwoju pracowników w swoich firmach. Są to Klienci świadomie poszukujący rozwiązań szkoleniowych, znający potrzeby szkoleniowe swoje oraz współpracowników.

- **Zindywidualizowanie oferty dla Klienta**

Każdy Klient otrzymuje swój osobisty przewodnik *EBinfo*. Wcześniej świadomie deklaruje preferowane przez siebie kategorie tematyczne, dzięki czemu otrzymuje zindywidualizowaną ofertę, która niewątpliwie podnosi skuteczność działań sprzedażowych.

- **Określone grono oferentów szkoleń**

Do programu zapraszamy tylko firmy Partnerskie, a więc takie, które są nam znane i których szkolenia mieliśmy już okazję rekomendować. Znajdziecie się Państwo zatem w gronie firm polecanych polecenia przez brokera szkoleń.

- **Przejrzysta forma**

Propozycje będą przesyłane do Klientów w formie przejrzystej tabeli, która uwzględni podstawowe kryteria, tj. temat, termin, lokalizację, cenę, możliwy rabat oraz nazwę organizatora. Kolejność prezentowania szkoleń będzie wynikała z terminów ich realizacji. Taka forma zachęci Klienta do wczytania się w przesłany przewodnik i ułatwi podjęcie decyzji o wyborze konkretnej oferty.

- **Klienci z całej Polski**

Nasza informacja szkoleniowa będzie skierowana do Klientów z całej Polski. Stwarza to możliwość promocji szkoleń bez względu na lokalizację. Klienci poznając Państwa ofertę szkolenia otwartego, poznają Państwa firmę co może stać się początkiem perspektywicznej współpracy.

- **Wpływ na najbliższe decyzje Klientów**

Propozycje przesyłanych do Klientów szkoleń otwartych będą obejmowały terminy na dwa przyszłe miesiące. Klient będzie więc na bieżąco planował swój kalendarz działań. A jeśli termin wyda się Klientowi zbyt bliski zajrzy na Państwa stronę, by odnaleźć optymalne rozwiązanie.

## **Co wyróżnia program EBprofit?**

---

- **Świadomy odbiorca**

Nasza współpraca z Klientem opiera się na zaufaniu i indywidualnej relacji. Doradcy EduBroker to specjaliści w zakresie edukacji dorosłych stanowiący rzetelne źródło wiedzy o ofercie rynku szkoleniowego. W ramach naszej usługi proponujemy Klientom ciekawą informację z rynku zachęcającą do dalszych poszukiwań i zapoznania się z ofertą szkolenia bezpośrednio na Państwa stronie internetowej. Klient sam określa interesujące go kategorie i świadomie deklaruje chęć otrzymywania przewodnika z bieżącą ofertą szkoleniową.

▪ **Promocja nazwy firmy oraz strony internetowej**

W każdym mailu zawierającym Państwa propozycje znajdzie się nazwa Państwa firmy. Dzięki hiperłączu Klient ma możliwość przenieść się bezpośrednio na stronę organizatora szkolenia.

▪ **Forma ułatwiająca podjęcie decyzji**

Forma tabeli zawierającej podstawowe informacje o szkoleniach jest przejrzysta i pozwala Klientowi na skuteczniejsze podjęcie decyzji. Klient nie otrzymuje przepełnionej i nieczytelnej informacji.

▪ **Przewidywalność dostarczenia informacji do Klienta**

Raz w miesiącu, w określonym dniu Klient otrzyma komplet interesujących go informacji zgodnych z jego preferencjami.

**Jak wygląda przykładowa oferta Przewodnika EBinfo?**

| kadry – płace   |                    |                    |           |             |                                |                  |  |
|---|--------------------|--------------------|-----------|-------------|--------------------------------|------------------|--|
| Temat szkolenia   | Termin rozpoczęcia | Termin zakończenia | Cena      | Lokalizacja | Rabaty                         | Organizator      |  |
| <a href="#">Czas pracy kierownic</a>  | 26-11-2009         | 27-11-2009         | 1,240 PLN | Warszawa    | -10%                           | Progress Project |  |
| <a href="#">Czas pracy kierownic</a>  | 21-10-2009         | 21-10-2009         | 549 PLN   | Warszawa    | 2 osoby - 10%, 3-4 osoby - 15% | Beck Info Biznes |  |
| <a href="#">Czas pracy w szkołach</a>   | 22-10-2009         | 22-10-2009         | 399 PLN   | Warszawa    |                                | Beck Info Biznes |  |
| <a href="#">Diagnoza kandydatów metoda DEEP HIDE - wspólczesne osiągnięcia psychodiagnostyki w selekcji personalu</a> | 16-10-2009         | 16-10-2009         | 790 PLN   | Warszawa    | -10%                           | Progress Project |  |
| <a href="#">Mobbing i dyskryminacja w kontekście prawa pracy</a>  | 29-10-2009         | 29-10-2009         | 690 PLN   | Warszawa    | 10% na hasło "EBinfo"          | Wolters Kluwer   |  |
| <a href="#">Pakiety antykrzyzysowe w praktyce</a>   | 28-10-2009         | 28-10-2009         | 690 PLN   | Warszawa    | 10% na hasło "EBinfo"          | Wolters Kluwer   |  |
| <a href="#">Planowanie i rozliczanie czasu pracy</a>  | 27-10-2009         | 28-10-2009         | 1,300 PLN | Warszawa    | 2 osoby - 10%, 3-4 osoby - 15% | Beck Info Biznes |  |
| <a href="#">Podróże służbowe</a>  | 14-10-2009         | 14-10-2009         | 599 PLN   | Warszawa    | 2 osoby - 10%, 3-4 osoby - 15% | Beck Info Biznes |  |
| <a href="#">Prawo pracy w praktyce</a>  | 14-10-2009         | 14-10-2009         | 690 PLN   | Warszawa    | 10% na hasło "EBinfo"          | Wolters Kluwer   |  |
| <a href="#">Rekrutacja i selekcja pracowników w zmieniających się warunkach rynkowych</a>                             | 15-10-2009         | 16-10-2009         | 1,290 PLN | Warszawa    | - 10%                          | Progress Project |  |
| <a href="#">Rozwiązywanie umów o pracę</a>  | 12-10-2009         | 12-10-2009         | 690 PLN   | Warszawa    | 2 osoby - 10%, 3-4 osoby - 15% | Beck Info Biznes |  |
| <a href="#">Współpraca pracodawcy ze związkami zawodowymi</a>   | 05-10-2009         | 06-10-2009         | 1,290 PLN | Warszawa    | -10%                           | Progress Project |  |
| <a href="#">Zakładowy Fundusz Świadczeń Społecznych</a>   | 29-11-2009         | 29-11-2009         | 690 PLN   | Warszawa    | 10% na hasło "EBinfo"          | Wolters Kluwer   |  |
| <a href="#">Zarządzanie polityką szkoleniową - od analizy potrzeb do oceny efektywności</a>                           | 19-11-2009         | 20-11-2009         | 1,340 PLN | Kraków      | -10%                           | Progress Project |  |

  

| księgowość – rachunkowość – podatki – windykacja   |                    |                    |               |             |   |                          |  |
|--|--------------------|--------------------|---------------|-------------|---|--------------------------|--|
| Temat szkolenia  | Termin rozpoczęcia | Termin zakończenia | Cena          | Lokalizacja | Rabaty  | Organizator              |  |
| <a href="#">Inwentaryzacja zasobów materialnych w organizacji - praktyczne warunki eliminacji nieprawidłowości</a> | 09-10-2009         | 09-10-2009         | 690 PLN + VAT | Warszawa    | 590 zł + VAT - cena przy zgłoszeniu więcej niż jednej osoby           | The Quality of Life      |  |
| <a href="#">Akcja Bilans. Bilansowe i podatkowe zamknięcie roku 2009</a>   | 26-11-2009         | 27-11-2009         | 990 PLN       | Wrocław     |   | BDO Numerica             |  |
| <a href="#">Certyfikowany kurs specjalisty w zakresie VAT</a>  | 19-11-2009         | 27-11-2009         | 1,790 PLN     | Katowice    |   | BDO Numerica             |  |
| <a href="#">Corporate Finance. Finanse firmy. Program prof. V.M. Rozwils</a>                                       | 29-11-2009         | 27-11-2009         | 3,450 PLN     | Warszawa    | 2 osoby rabat po 10%, 3 osoby rabat po 15%, 4 osoby lub więcej po 20% | Instytut Rozwoju Biznesu |  |

### **Jakie są kategorie szkoleń w ramach EBprofit?**

---

- umiejętności osobiste - skuteczność osobista - train the trainer
- umiejętności kierownicze - leadership
- sprzedaż – negocjacje – obsługa klienta
- zarządzanie zasobami ludzkimi – rekrutacja i selekcja
- kadry – płace
- księgowość – podatki - windykacja
- zarządzanie finansami
- szkolenia dla najwyższej kadry menedżerskiej
- prawo - prawo cywilne - prawo gospodarcze - zamówienia publiczne
- zarządzanie projektami – metodologie zarządzania projektami
- sekretariat – recepcja – administracja – asystentki – zarządzanie biurem
- aplikacje biurowe – obsługa komputera
- marketing – reklama – PR
- produkcja – zarządzanie produkcją
- zarządzanie jakością
- transport – spedycja – logistyka – magazyn
- ochrona środowiska
- nieruchomości
- unia europejska – dotacje unijne – rozliczanie projektów – składanie wniosków

## Warunki współpracy

### 1. Cennik usługi

Proponujemy do wyboru dwa rodzaje abonamentu - roczny lub półroczny.

Pół roku to minimalny czas by móc ocenić efektywność naszej usługi.

Płatność za usługę regulowana jest z góry za cały okres rozliczeniowy lub w ratach miesięcznych.

|                            | <b>PŁATNOŚĆ Z GÓRY</b>   | <b>PŁATNOŚĆ W RATACH MIESIĘCZNYCH</b>                     |
|----------------------------|--|---|
| <b>ABONAMENT PÓŁROCZNY</b> | <b>750 pln + vat (22%)</b><br><b>oszczędność: 150 pln + vat</b>  | 6 x <b>150 pln +vat (22%)</b><br>(total: 900 pln netto )  |
| <b>ABONAMENT ROCZNY</b>    | <b>1400 pln + vat (22%)</b><br><b>oszczędność: 400 pln + vat</b> | 12 x <b>150 pln +vat (22%)</b><br>(total: 1800 pln netto) |

### 2. Formularz zamówienia

FORMULARZ ZAMÓWIENIA umożliwia wybór opcji abonamentu oraz wybór formy płatności.

Wzór FORMULARZA ZAMÓWIENIA załączony jest do oferty.

## Regulamin współpracy

1. Firma szkoleniowa wykupuje półroczny lub roczny abonament i tym samym nabywa prawo do zamieszczania swojej oferty w ofercie rozsyłanej przez EduBroker do potencjalnych klientów. EduBroker będzie informował swoich klientów wyłącznie o szkoleniach otwartych firmy szkoleniowej, o których informacja zostanie przekazana do EduBroker za pomocą dedykowanej do tego aplikacji.
2. Firma szkoleniowa może przysyłać informację wyłącznie o szkoleniach realizowanych przez siebie. Firma szkoleniowa może przesłać do pięciu informacji o szkoleniach w każdej z poniższych kategorii:
  - a. umiejętności osobiste - skuteczność osobista - train the trainer
  - b. umiejętności kierownicze - leadership
  - c. sprzedaż – negocjacje – obsługa klienta
  - d. zarządzanie zasobami ludzkimi – rekrutacja i selekcja
  - e. kadry – płace
  - f. księgowość – podatki – windykacja
  - g. zarządzanie finansami

- h. szkolenia dla najwyższej kadry menedżerskiej
  - i. prawo – prawo cywilne- prawo gospodarcze- zamówienia publiczne
  - j. zarządzanie projektami – metodologie zarządzania projektami
  - k. sekretariat – recepcja – administracja – asystentki – zarządzanie biurem
  - l. aplikacje biurowe – obsługa komputera
  - m. marketing – reklama – PR
  - n. produkcja – zarządzanie produkcją
  - o. zarządzanie jakością
  - p. transport – spedycja – logistyka – magazyn
  - q. ochrona środowiska
  - r. nieruchomości
  - s. unia europejska – dotacje unijne – rozliczanie projektów – składanie wniosków.
3. Płatność za usługę regulowana jest z góry. W przypadku wpłaty całości EduBroker wystawia fakturę po otrzymaniu formularza zamówienia z terminem płatności 14 dni. W przypadku opłaty w częściach pierwszą fakturę EduBroker wystawia po otrzymaniu formularza zamówienia z terminem płatności 14 dni, a kolejne faktury wystawia do 15-go dnia każdego miesiąca z terminem płatności 14 dni. Zamawiający jest zobowiązany do uregulowania faktury niezależnie od tego czy dostarczył EduBroker informację na temat szkoleń zgodnie z regulaminem.
  4. W przypadku wyboru przez firmę szkoleniową płatności w częściach, brak zapłaty jakiegokolwiek częściowej faktury skutkować będzie zawieszeniem usługi EBprofit, do czasu uregulowania wszystkich zaległości.
  5. Usługa EBprofit będzie świadczona przez EduBroker na czas określony (roczny bądź półroczny). Firma szkoleniowa może rozwiązać współpracę wyłącznie w przypadku rażącego nie wywiązywania się przez EduBroker z obowiązku rozsyłania Osobistego Przewodnika Szkoleniowego potencjalnym klientom.
  6. Brak informacji o szkoleniach przeprowadzanych w danym miesiącu ze strony firmy szkoleniowej nie stanowi podstawy do zwrotu ani obniżenia abonamentu.
  7. Uczestnik programu otrzymuje swój login i hasło do dedykowanej aplikacji znajdującej się pod adresem [www.ebprofit.pl](http://www.ebprofit.pl), która umożliwia wpisanie informacji na temat szkoleń otwartych, które firma szkoleniowa chce promować w danym miesiącu. Firma szkoleniowa co miesiąc wpisuje szkolenia, które planowane są na najbliższe dwa miesiące. Aplikację należy wypełniać zgodnie z dostarczoną przed EduBroker instrukcją.
  8. Ostateczny termin wpisania szkoleń do aplikacji upływa 27 dnia każdego miesiąca o godz. 24.00. Po tym terminie system automatycznie się blokuje.
  9. EduBroker weryfikuje wpisy każdego uczestnika programu pod kątem przyporządkowania szkoleń do określonej kategorii i jeśli zachodzi potrzeba korekty zgłasza taki fakt firmie szkoleniowej.
  10. Osobisty Przewodnik Szkoleniowy EBinfo wysyłany jest do zainteresowanych Klientów raz w miesiącu, w ostatnim jego dniu.

11. Przewodnik szkoleniowy będzie przesyłany do odbiorców w formie pliku graficznego (html). Szkolenia w Przewodniku będą ułożone rosnąco według daty realizacji.

### **Jak przystąpić do Programu Partnerskiego EBprofit?**

---

Aby przystąpić do Programu Partnerskiego EBprofit należy:

1. być Partnerem EduBroker
2. zgłosić chęć przystąpienia do Programu wysyłając email na adres [ebprofit@edubroker.pl](mailto:ebprofit@edubroker.pl) lub dzwoniąc pod numer (22) 877 35 38
3. następnie wybrać opcję abonamentu, wypełnić odpowiedni FORMULARZ ZAMÓWIENIA i przesłać go na numer faksu (22) 877 35 38 w godzinach 8.00 –16.00.

**Zapraszamy do współpracy**

tel. kontaktowy

(22) 877 35 38