Możliwość dofinansowania

Budowanie relacji biznesowych z klientami w procesie sprzedażowym

Numer usługi 2024/03/07/145637/2091774

1 740,00 PLN brutto
1 740,00 PLN netto
72,50 PLN brutto/h
72,50 PLN netto/h

CENTRUM SZKOLEŃ AGNIESZKA SOBOLEWSKA

★★★★★

Narew / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
24 h
08.07.2024 do 10.07.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową usługi stanowią przedsiębiorcy, pracodawcy oraz pracownicy (w tym kadra zarządzająca) w szczególności: • Przedstawiciele działu sprzedaży i handlowego; • Managerowie sprzedaży odpowiedzialni za zarządzanie zespołem handlowym; • Osoby zajmujące się obsługą klienta i relacjami z klientami; • Osoby zajmujące się sprzedażą i obsługą klienta.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	07-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
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

Szkolenie "Budowanie relacji biznesowych z klientami w procesie sprzedaży" zapewnia uczestnikom wiedzę, umiejętności i narzędzia niezbędne do skutecznego budowania trwałych i wartościowych relacji z klientami w procesie sprzedaży, co przyczyni się do zwiększenia lojalności klientów, poprawy satysfakcji klientów oraz osiągnięcia lepszych wyników sprzedażowych i biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje różne typy klienta i ich potrzeby	Identyfikuje poszczególne typy klientów i ich cechy charakterystyczne	Test teoretyczny
	Identyfikuje potrzeby i preferencje różnych typów klientów	Test teoretyczny
	Stosuje różne techniki komunikacji sprzedażowej w zależności od typu klienta	Test teoretyczny
Buduje trwałe i wartościowe relacje biznesowe	Radzi sobie z trudnymi sytuacjami w relacji z klientami	Test teoretyczny
	Buduje zaufanie w relacji z klientem	Test teoretyczny
Uzasadnia znaczenie skutecznej komunikacji w procesie sprzedaży	Inicjuje kontakt z klientem	Test teoretyczny
	Aktywnie słucha potrzeb klienta	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie przez Uczestnika kompetencji, zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Liczba godzin kursu – 24

Godzina szkolenia odpowiada 45 minutowej godzinie lekcyjnej. W trakcie trwania jednego dnia szkoleniowego, uwzględnione zostały trzy 15-sto minutowe przerwy, każda po skończonych dwóch jednostkach lekcyjnych. Czas przerwy nie wlicza się do realizowanych w danym dniu godzin dydaktycznych.

Czas przeznaczony na walidację efektów uczenia, nie wilcza się w czas realizacji szkolenia.

Moduł I (8 godzin)

Typy klienta i sposoby nawiązywania kontaktów z poszczególnymi typami klientów.

- Typologia klienta
- Charakterystyka poszczególnych typów klientów
- Dostosowanie się do różnych typów klientów
- Techniki komunikacji z różnymi typami klientów
- Personalizacja obsługi klienta

Moduł II (8 godzin)

Komunikacja sprzedażowa i umiejętność aktywnego słuchania

- Znaczenie komunikacji w sprzedaży
- Zasady inicjowania kontaktu z klientem
- Zrozumienie potrzeb klienta
- Zasady radzenia sobie z trudnym klientem
- Techniki budowania zaufania u klienta

Moduł III (8 godzin)

Psychologia zadowolenia klienta

- Podstawy psychologii zadowolenia klienta
- Czynniki wpływające na zadowolenie klienta
- Zrozumienie potrzeb i oczekiwań klienta
- Emocjonalne aspekty obsługi klienta
- Wpływ wizerunku handlowca na budowanie relacji z klientem

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Moduł I	Łukasz Korczak	08-07-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 22 Przerwa	Łukasz Korczak	08-07-2024	09:30	09:45	00:15
3 z 22 Moduł I	Łukasz Korczak	08-07-2024	09:45	11:15	01:30
4 z 22 Przerwa	Łukasz Korczak	08-07-2024	11:15	11:30	00:15
5 z 22 Moduł I	Łukasz Korczak	08-07-2024	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 22 Przerwa	Łukasz Korczak	08-07-2024	13:00	13:15	00:15
7 z 22 Moduł I	Łukasz Korczak	08-07-2024	13:15	14:15	01:00
8 z 22 Moduł II	Łukasz Korczak	09-07-2024	08:00	09:30	01:30
9 z 22 Przerwa	Łukasz Korczak	09-07-2024	09:30	09:45	00:15
10 z 22 Moduł II	Łukasz Korczak	09-07-2024	09:45	11:15	01:30
11 z 22 Przerwa	Łukasz Korczak	09-07-2024	11:15	11:30	00:15
12 z 22 Moduł II	Łukasz Korczak	09-07-2024	11:30	13:00	01:30
13 z 22 Przerwa	Łukasz Korczak	09-07-2024	13:00	13:15	00:15
14 z 22 Moduł II	Łukasz Korczak	09-07-2024	13:15	14:45	01:30
15 z 22 Moduł III	Łukasz Korczak	10-07-2024	08:00	09:30	01:30
16 z 22 Przerwa	Łukasz Korczak	10-07-2024	09:30	09:45	00:15
17 z 22 Moduł III	Łukasz Korczak	10-07-2024	09:45	11:15	01:30
18 z 22 Przerwa	Łukasz Korczak	10-07-2024	11:15	11:30	00:15
19 z 22 Moduł III	Łukasz Korczak	10-07-2024	11:30	13:00	01:30
20 z 22 Przerwa	Łukasz Korczak	10-07-2024	13:00	13:15	00:15
21 z 22 Moduł III	Łukasz Korczak	10-07-2024	13:15	14:45	01:30
22 z 22 Walidacja efektów uczenia się	-	10-07-2024	14:45	15:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 740,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 740,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	72,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	72,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Łukasz Korczak

Łukasz Korczak to doświadczony trener biznesu, przedsiębiorca i członek Polskiego Stowarzyszenia Trenerów Biznesu. Z branżą sprzedaży związany jest od ponad 15 lat, a już w wieku 28 lat stał się jednym z najmłodszych Trenerów sprzedaży w branży B2B. Posiada bogate doświadczenie w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi i firmami handlowymi, zdobyte na stanowiskach managera regionu, dyrektora handlowego i szefa sprzedaży krajowej. Swoją wiedzę merytoryczną poszerza nieustannie, ukończył studia podyplomowe na kierunku „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi" w Bałtyckiej Wyższej Szkole Humanistycznej oraz „Ocena i rozwój pracownika" na Wyższej Szkole Psychologii Społecznej. Jednak jak sam podkreśla, prawdziwą szkołą życia i źródłem cennej wiedzy jest dla niego praca z ludźmi. Przez lata dzielił się z nimi swoim doświadczeniem, szkoląc ich w zakresie negocjacji, komunikacji, sztuki prezentacji, technik rekrutacji i diagnozy kompetencji. Przeprowadził łącznie blisko 400 godzin szkoleń dla kilkuset pracowników na wszystkich szczeblach organizacji, w tym dla dyrektorów. Łukasz Korczak to nie tylko wykwalifikowany trener, ale również pasjonat rozwoju osobistego i zawodowego. Swoją energią i zaangażowaniem zaraża uczestników szkoleń, motywując ich do odkrywania własnego potencjału i osiągania lepszych wyników. Jest doskonałym mówcą, absolwentem World Class Speaker Academy, co gwarantuje wysoki poziom prowadzonych przez niego szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe obejmujące swoim zakresem tematykę kursu.

Adres

ul. Adama Mickiewicza 101A
17-210 Narew
woj. podlaskie

Szkolenie odbędzie się w siedzibie firmy PRONAR SP. Z O.O.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi

Kontakt

Agnieszka Sobolewska

E-mail cs.sobolewska@gmail.com
Telefon (+48) 531 836 470