



STEEL TRANS Patrycjusz Kozłowski
ul. B. Krzywoustego 2/7, 41-705 Ruda Śląska
Biuro ul. Inwalidzka 11, 41-506 Chorzów
NIP PL6412251186, REGON 242737948
e-mail: biuro@steeltrans.com.pl
<http://www.steeltrans.com.pl>

Ruda Śląska, dnia 18.05.2021 r.

STREFA HANDLOWCA Angelika Kajrys

ul. Kościelna 3
41-103 Siemianowice Śląskie

Strona rekomendująca:

STEEL TRANS Patrycjusz Kozłowski

ul. Bolesława Krzywoustego 2/7
41-705 Ruda Śląska

Od stycznia 2021 r. Pani Angelika Kajrys rozwijała nasz zespół handlowy. W listopadzie 2020 r. rozpoczął się proces weryfikacji kompetencji pracowników w postaci przeprowadzonego audytu. Łącznie odbyło się 72 godziny warsztatów połączonych z indywidualnymi treningami rozwojowymi "On The Job Training" oraz sesji coachingowych. Zakres szkoleń obejmował następujące tematy: • Zarządzanie sobą w czasie jako fundament budowania własnej produktywności zawodowej • Wyznaczanie celów metodą SMARTer, przewidywanie sprzedaży, czyli wszystko o budowaniu pipeline • Kluczowe zasady wywierania wpływu na ludzi jako narzędzie w procesie sprzedaży • Motywacje klientów, czyli dlaczego klienci kupują? Strategie motywacji klientów z elementami Neurolingwistycznego Programowania NLP • Budowanie osoby handlowej. Profilowanie idealnego klienta • Zasady wspierające sukces w sprzedaży z elementami 49 zasad Sandlera D. Mattson'a • Współczesne i skuteczne techniki sprzedaży w obsłudze klienta. Kluczowe działania w proaktywnej metodzie sprzedaży • Cold Calling, efektywna sprzedaż przez telefon • Zasady obsługi zgłoszeń zewnętrznych, Outboundowy Warm Calling • Etapy rozmowy handlowej, opracowanie strategii i modelu partnerskiego budowania relacji handlowych • Haki na uwagę i prośba B. Franklina, czyli sposoby na skuteczne rozpoczynanie rozmowy handlowej • Kontraktowanie w rozmowie handlowej - proaktywny model budowania relacji biznesowej • Badanie i analiza potrzeb klienta z elementami metody Spin Selling • Prezentowanie rozwiązania dopasowanego do potrzeb klienta językiem wartości • Storytelling w sprzedaży, budowanie historii handlowych • Up-selling i Cross-selling, zwiększanie wartości sprzedaży poprzez dosprzedaż do aktualnych • Klientów • Negocjacje handlowe, zasady, strategię z elementami Non-violent Communication. Harvardzki model negocjacji WIN-WIN • Finalizacja rozmowy handlowej - skuteczne sposoby na zamykanie sprzedaży • Follow up, strategia utrzymania relacji z klientami • Asertywna komunikacja biznesowa a efektywna sprzedaż • Siła komunikacji w biznesie: jak pracować nad własną efektywnością komunikacyjną, czyli o pracy z nawykami, emocjami i stresem w kontakcie z klientem • Trudne sytuacje w rozmowie handlowej • Praca z obiekcjami klienta.

Od początku naszej współpracy, Pani Angelika Kajrys dała się poznać jako osoba, która indywidualnie podchodzi do oczekiwań klienta i kursantów, a przede wszystkim jako rzetelny partner i profesjonalny trener. Pani Angelika niewiarygodnie szybko zdobyła zaufanie handlowców, dzięki czemu poznała ich potrzeby rozwojowe, zasoby i ograniczenia oraz elastycznie dopasowała proces do ambicji i możliwości kursantów.



PRZEDSIĘBIORSTWO
GODNE ZAUFANIA

Należymy do grupy  GABO STAHL



STEEL TRANS Patrycjusz Kozłowski
ul. B. Krzywoustego 2/7, 41-705 Ruda Śląska
Biuro ul. Inwalidzka 11, 41-506 Chorzów
NIP PL6412251186, REGON 242737948
e-mail: biuro@steeltrans.com.pl
<http://www.steeltrans.com.pl>

Zaangażowanie Pani Angeliki sprawiło, że kursanci sami chętnie sięgali po dodatkowe źródła informacji i materiały szkoleniowe jakie przygotowała dla nas Trenerka. Ocena uczestników, jak i poziom uzyskanych umiejętności zaświadcza o wysokim poziomie kompetencji trenerskich i coachingowych Pani Angeliki. Dzięki współpracy z Panią Angeliką zyskaliśmy nowe, świeże spojrzenie na strukturę sprzedaży w naszej organizacji, na styl zarządzania sprzedażą i zespołem, a przede wszystkim zwiększyliśmy obroty i przychód ze sprzedaży, względem ubiegłych lat.

Rekomendujemy do współpracy Panią Angelikę Kajrys i szczerze polecamy ją jako profesjonalnego Trenera i Coacha Biznesu.

STEEL TRANS
Patrycjusz Kozłowski
41-705 Ruda Śl., ul. B. Krzywoustego 2/7
NIP 6412251186, Regon 242737948

WŁAŚCICIEL
Patrycjusz Kozłowski



PRZEDSIĘBIORSTWO
GODNE ZAUFANIA

Należymy do grupy  **GABO STAHL**