

# Jak budować punkt wyboru w rozmowie handlowej?

## Usługa archiwalna

### Informacje o usłudze

<b>Czy usługa może być dofinansowana?</b>	Tak
<b>Sposób dofinansowania</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników</li></ul>
<b>Rodzaj usługi</b>	Usługa szkoleniowa
<b>Podrodzaj usługi</b>	Usługa szkoleniowa
<b>Dostępność usługi</b>	Otwarta

Numer usługi	<b>2018/01/30/15262/127648</b>		
Cena netto	<b>1 056,10 zł</b>	Cena brutto	<b>1 299,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>117,34 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>144,33</b>
Usługa z możliwością dofinansowania	<b>Tak</b>		
Liczba godzin usługi	<b>9</b>		
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2018-03-19</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2018-03-19</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2018-01-30</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2018-03-05</b>
Maksymalna liczba uczestników	20		
Kategoria główna KU	<b>Usługi</b>		
Kategorie dodatkowe KU	<b>Usługi</b>		

Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	<b>Certyfikaty:</b> Certyfikat systemu zarządzania jakością wg ISO 9001:2008 (PN-EN ISO 9001:2009) - w zakresie usług szkoleniowych
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	<b>Nie</b>
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	<b>Nie</b>
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	<b>Tak</b>

## Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		<b>Fundacja FORTIS</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Małgorzata Kuczmik</b>	Telefon	<b>+48 881 229 811</b>
E-mail	<b>malgorzata.kuczmik@fundacjafortis.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

Efekty kształcenia w zakresie wiedzy - uczestnik nabywa wiedzę niezbędną do prowadzenia partnerskiej rozmowy handlowej opartej o model coachingu potrzeb. Nabywa również wiedzę potrzebną do samodzielnego zwiększania efektywności prowadzonych rozmów handlowych. Uczestnik pozna metody konstruowania punktu wyboru w proponowanej ofercie. Efekty kształcenia w zakresie umiejętności - uczestnik umiejętnie stosuje zdobytą wiedzę w zakresie stawiania pytań w rozmowie handlowej. Doskonali umiejętności poprzez praktyczną naukę konstruowania punktów wyboru. Efekty kształcenia w zakresie kompetencji społecznych - uczestnik potrafi konstruować punkt wyboru zgodnie z regułami psychologii komunikowania. Potrafi umiejętnie stawiać pytania pogłębione, kontekstowe i retoryczne w rozmowie handlowej.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

#### Sesja 1 Wprowadzająca

- Logistyka seminarium
- Poznajemy się
- Jak będziemy pracować
- Kontrakt edukacyjny
- Wprowadzenie do zagadnień sprzedaży
- Triady sprzedażowe jako metoda argumentacji

## Sesje:

- Wprowadzenie do zagadnienia
- Czym jest propozycja w rozmowie handlowej?
- Jaką rolę pełni punkt wyboru w propozycji?
- Cechy generyczne punktu wyboru
- Punkt wyboru a dysonans poznawczy Festingera
- Rodzaje reakcji na dysonans poznawczy
- Negatywny punkt wyboru
- Pozytywny punkt wyboru
- Gramatyka punktu wyboru
- Subiektywne poczucie straty
- Zarządzanie subiektywnym poczuciem straty

## Workshop

- Negatywny punkt wyboru
- Pozytywny punkt wyboru
- Gramatyka punktu wyboru
- Zarządzanie subiektywnym poczuciem straty
- Coaching indywidualny i grupowy

## Sesja zamykająca

- Podsumowanie
  - Ewaluacja seminarium – wypowiedzi do kamery
  - Losowanie zwrotu
  - Certyfikaty
  - Wspólne zdjęcie
- 

## Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Każdy uczestnik po ukończeniu szkolenia JAK BUDOWAĆ PUNKT WYBORU W ROZMOWIE HANDLOWEJ:

- będzie konstruował w rozmowie handlowej takie pytania, które postawią ofertę w kategorii handlowej nie do odrzucenia

- wypracuje skuteczną taktykę rozmowy handlowej

---

## Grupa docelowa

Szkolenie przeznaczone jest dla:

- pracowników działów sprzedaży, działów handlowych
  - pracowników call center, telemarketerów
  - doradców klienta, przedstawicieli handlowych, koordynatorów sprzedaży
  - osób planujących swoją karierę w sprzedaży
  - osób prowadzących rozmowy biznesowe, negocjacyjne
  - adwokatów
  - doradców do spraw wizerunku politycznego
- 

## Opis warunków uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest aktywny udział w scenkach sprzedażowych oraz zgoda na ich nagrywanie. Nagrania będą wykorzystywane tylko i wyłącznie w celach szkoleniowych w trakcie szkoleń dr Andrzeja Fesnaka.

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest zebranie się minimalnej grupy 6 osób. W przypadku, gdy grupa się nie zbierze, wyznaczony zostanie nowy termin szkolenia

## Materiały dydaktyczne

- autorskie materiały szkoleniowe trenera
- certyfikat
- pendrive z nagraniem podczas szkolenia scenkami

## Informacje dodatkowe

W przypadku większej liczby uczestników szkolenie może być przeprowadzone w innej lokalizacji: 40-555 Katowice, ul. Rolna 43B.

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Rejestracja uczestników	2018-03-19	09:30	10:00	0:30
2	Sesja wprowadzająca	2018-03-19	10:00	10:50	0:50
3	Sesje merytoryczne	2018-03-19	10:50	13:20	2:30
4	Przerwa	2018-03-19	13:20	14:00	0:40
5	Sesje merytoryczne	2018-03-19	14:00	18:00	4:00
6	Zakończenie	2018-03-19	18:00	18:30	0:30

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Andrzej Fesnak</b>
Obszar specjalizacji	z nagraniem podczas szkolenia scenkami sprzedażowymi

Doświadczenie zawodowe	Licencjonowany Doradca Finansowy EFG®, EFC® European Financial Guide®, European Financial Consultant® (licencja nr PL08EFC00039), licencjonowany pośrednik obrotu nieruchomościami (licencja zawodowa nr 5974), Master Trener, felietonista piszący w Polsce i za granicą, autor książek oraz wielu artykułów, edukacyjnych projektów finansowych oraz programów szkoleniowych, moderator, speaker. Dowiedz się więcej: <a href="http://finanse-przedsiębiorcy.pl/weekend-finansowy/trenerzy/andrzej-fesnak/">http://finanse-przedsiębiorcy.pl/weekend-finansowy/trenerzy/andrzej-fesnak/</a>
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Dr Andrzej Fesnak brał udział jako podwykonawca w kilkunastu szkoleniowych projektach unijnych dotyczących zagadnień sprzedażowych oraz finansowych. Jako wolny trener pracuje tylko i wyłącznie na podstawie autorskich programów szkoleniowych. Dowiedz się więcej: <a href="http://finanse-przedsiębiorcy.pl/weekend-finansowy/metoda-kinezyjologiczna/">http://finanse-przedsiębiorcy.pl/weekend-finansowy/metoda-kinezyjologiczna/</a> <a href="http://finanse-przedsiębiorcy.pl/kontrakt/">http://finanse-przedsiębiorcy.pl/kontrakt/</a>
Wykształcenie	Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu, 2008 Doradztwo Finansowe, Licencjonowany Doradca Finansowy EFG®, European Financial Guide®, EFC®, European Financial Consultant®, licencja nr PL08EFC00039 Warszawskie Stowarzyszenie Pośredników Obrotu Nieruchomościami, Warszawa 2006, Licencjonowany pośrednik obrotu nieruchomościami, Licencja zawodowa nr 5974 Goethe Institut, 1993, Das Große Deutsche Sprachdiplom, Berlin - Freiburg Technische Universität Berlin, Kulturwissenschaftliche Grundlagen der Sprache und Musik, 1985—1986, IV semestry Uniwersytet Warszawski, 1984, Studium doktoranckie Dziennikarstwo - specjalizacja komunikowanie masowe, doktor nauk politycznych Polska Akademia Nauk, Warszawa 1982-1984, Katedra prof. Aleksandra Jackiewicza, Historia i Teoria Filmu, dwuletnie studium Uniwersytet Warszawski, 1982-1984, Studium Geografii Krajów Rozwijających Się, IV semestry Uniwersytet Warszawski, 1982 · Dziennikarstwo, dyplomowany dziennikarz Uniwersytet Wrocławski, 1980, Kulturoznawstwo, magister kulturoznawstwa Uniwersytet Wrocławskim, 1978, filologia klasyczna i hinduistyka, sanskryt, III semestry.

## Lokalizacja usługi

Adres:

**Tadeusza Kościuszki 205  
40-525 Katowice, woj. śląskie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Warunki logistyczne:

**Klimatyzacja, Wi-fi, Inne, Interaktywna  
tablica z projektorem multimedialnym  
EPSON, EB-143Wi, nagłośnieniem,  
kamerami, zestawem do streamingu.  
Własny monitorowany parking.**