

Podstawowe teorie i typy rozmów handlowych

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

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

Numer usługi		2018/02/20/15262/136039	
Cena netto	916,26 zł	Cena brutto	1 127,00 zł
Cena netto za godzinę	101,81 zł	Cena brutto za godzinę	125,22
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		9	
Termin rozpoczęcia usługi	2018-04-26	Termin zakończenia usługi	2018-04-26
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2018-02-20	Termin zakończenia rekrutacji	2018-04-12
Maksymalna liczba uczestników		20	
Kategoria główna KU		Usługi	
Kategorie dodatkowe KU		Usługi	

Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

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

Cel usługi

Cel edukacyjny

Efekty kształcenia w zakresie wiedzy - uczestnik zapoznaje się z różnymi typami rozmów handlowych. Efekty kształcenia w zakresie umiejętności - uczestnik umiejętnie stosuje zdobytą wiedzę do przeprowadzania negocjacji i rozmów handlowych. Efekty kształcenia w zakresie kompetencji społecznych - uczestnik potrafi zastosować zdobytą wiedzę i umiejętności do rozmów handlowych, a następnie ocenić te rozmowy i dostosować optymalnie do swojej oferty lub wybrać najbardziej adekwatny typ rozmowy podczas spotkania.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Sesja I Wprowadzająca

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

Sesje:

- Wprowadzenie do zagadnienia

- Model 3 fazowy rozmowy handlowej
- Model 4 fazowy rozmowy handlowej
- AIDA
- DIBABA
- VERKAUFS PLAN/ PLAN TRANSAKCJI
- Techniczna 5.5 - siatka (GRID)
- Ofertyzm polski
- Semantyka w rozmowie handlowej
- Założenia rozmowy handlowej
- Sposoby przygotowania rozmowy handlowej
- Sposoby prowadzenia rozmowy handlowej
- Sposoby przyśpieszania rozmowy handlowej
- Sposoby skracania rozmowy handlowej
- Sygnały kupna
- Charakterystyka sygnałów
- Sposoby obserwacji
- Sposoby wywoływania sygnałów kupna

Workshop

- Materiał podstawowy - nagrywanie rozmów handlowych
- Analiza nagranych scen
- Coaching indywidualny i grupowy
- Cecha Zaleta Korzyść - intuicyjne rozumienie
- AIDA - przykłady własnych biznesów

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 PODSTAWOWE TEORIE I TYPY ROZMÓW HANDLOWYCH:

- nauczy się sztuki prowadzenia efektywnej rozmowy handlowej
- będzie potrafił kontrolować przebieg rozmowy
- przećwiczy modyfikację przebiegu rozmowy handlowej ze względu na jej cel

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
 - dla wszystkich, którzy prowadzą rozmowy sprzedażowe
-

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
- Ebook *Pułapki Sprzedaży*

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	2018-04-26	09:30	10:00	0:30
2	Sesja wprowadzająca	2018-04-26	10:00	10:50	0:50
3	Sesje merytoryczne	2018-04-26	10:50	13:20	2:30
4	Przerwa	2018-04-26	13:20	14:00	0:40
5	Sesje merytoryczne	2018-04-26	14:00	18:00	4:00
6	Zakończenie	2018-04-26	18:00	18:30	0:30

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Andrzej Fesnak
Obszar specjalizacji	Obszary specjalizacji to tematyka finansowa, sprzedażowa, interpersonalna, managerska i zdrowotna.

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: http://finanse-przedsiębiorcy.pl/weekend-finansowy/trenerzy/andrzej-fesnak/
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: http://finanse-przedsiębiorcy.pl/weekend-finansowy/metoda-kinezyjologiczna/ http://finanse-przedsiębiorcy.pl/kontrakt/
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.**