

# Efektywna sprzedaż w branży ISP

## 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>2018/05/11/14194/166964</b>		
Cena netto	<b>2 490,00 zł</b>	Cena brutto	<b>2 490,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>118,57 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>118,57</b>
Usługa z możliwością dofinansowania	<b>Tak</b>		
Liczba godzin usługi	<b>21</b>		
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2018-06-19</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2018-06-21</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2018-05-11</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2018-06-19</b>
Maksymalna liczba uczestników	23		
Kategoria główna KU	<b>Usługi</b>		
Kategorie dodatkowe KU	<b>Usługi Rozwój osobisty</b>		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	<b>Certyfikaty:</b> Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0		

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>DESEVEN Marcin Kosiński</b>		
Osoba do kontaktu	<b>Monika Kosińska</b>	Telefon	<b>+48 607254711</b>
E-mail	<b>monika.kosinska@deseven.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

Uczestnik po zakończonym szkoleniu będzie wiedział w jaki sposób: sprawiać dobre pierwsze wrażenie f2f oraz przez telefon, budować silne i długotrwałe relacje z klientami. Będzie potrafił reagować na najczęstsze obiekcje klientów. Będzie umiał używać języka cech, zalet, korzyści w sprzedaży usług telekomunikacyjnych. Będzie wiedział jak efektywnie przeprowadzać "trudne" rozmowy.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

# PROGRAM USŁUGI

W ramach szkolenia wypracowane zostaną:

- metody na otwarcie drzwi, bramki
- jak zrobić dobre pierwsze wrażenie w sprzedaży
- zwroty, których nie należy używać oraz te, którymi możemy je zastąpić
- język cech, zalet, korzyści
- wypowiedzenie jako sposób na... przedłużenie umowy i podniesienie abonamentu

A także przyswoimy sobie:

- 6 sposobów wywoływania emocji, aby klient kupił chętniej
- cross-selling i up-selling
- jak skupić uwagę rozmówcy
- budowaniu relacji długofalowych
- pytania otwarte i zamknięte i ich znaczenie w sprzedaży

- Zamykanie sprzedaży
- Obsługa posprzedażowa
- Samodyscyplina w pracy handlowca kluczem do efektywności

Omówione zostaną tematy:

- czym się różni sprzedaż D2D od sprzedaży w BOK?
- typy osobowości - w aspekcie sprzedawcy jak i kupującego
- przygotowanie się do sprzedaży w terenie oraz w BOK
- co zrobić z mieszkańcami, którzy nie chcą z nami rozmawiać
- sprzedaż na emocjach - w jaki sposób robić to dobrze?
- język cech, zalet, korzyści w aspekcie: telewizja, internet, telefon
- spokojnie pokonywanie obiekcji

**Dzięki formie warsztatowej wypracujemy rozwiązania i argumenty do natychmiastowego użycia w sprzedaży.**

---

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

Uczestnicy nabędą umiejętności i wiedzę w zakresie:

- typologii klientów i dostosowania argumentów do ich potrzeb,
- jak wykorzystać metaprogramy w sprzedaży w dopasowaniu argumentacji, - jak skutecznie badać potrzeby,
- niezbędnych elementów każdej sprzedaży,
- przygotowania do sprzedaży,
- pokonywania obiekcji,
- zamykania sprzedaży,
- metod otwierania drzwi/bramki,
- efektywnego zbierania zgód światłowodowych.

Szkolenie zakończone zostanie weryfikacją zdobytej wiedzy w kontekście umiejętności wykorzystania jej w firmie. W przypadku pozytywnej oceny uczestnik otrzyma certyfikat ukończenia z wynikiem pozytywnym.

---

## Grupa docelowa

Operatorzy rynku ISP, mikroprzedsiębiorcy.

---

## Materiały dydaktyczne

Uczestnicy otrzymają:

- materiały dydaktyczne w postaci slajdów
  - długopis do robienia notatek
  - notatnik
- 

## Informacje dodatkowe

Cena uczestnictwa wynosi 2490 zł netto zw. z VAT (w przypadku finansowania min. 70% ze środków publicznych)

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Analiza sytuacji uczestników, wypracowanie metod - organizacja pracy sprzedażowej	2018-06-19	09:00	16:00	7:00
2	Analiza sytuacji uczestników, wypracowanie metod - badanie potrzeb w sprzedaży	2018-06-20	09:00	16:00	7:00
3	Analiza sytuacji uczestników, wypracowanie metod - pokonywanie obiekcji	2018-06-21	09:00	16:00	7:00

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Monika Kosińska</b>
Obszar specjalizacji	Obsługa Klienta Sprzedaż Zarządzanie
Doświadczenie zawodowe	Od 13 lat związana z firmą KOLNET sp. z o.o., ISP ze Śląska - początkowo jako pracownik biura obsługi klienta, dziś jako prezes. Entuzjasta dobrej obsługi klienta i efektywnej sprzedaży opartej na długotrwałych relacjach, co w ciągu ostatnich dwóch lat zostało zwieńczone potrojeniem ilości umów przedłużanych na czas określony. Od roku szkoleniowiec w firmie DESEVEN, pomagającej ISP szkoleniami w zakresie organizacji dobrych biur obsługi i lepszej sprzedaży.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Szkolenia wewnętrzne prowadzone od 2011 roku, początkowo obejmujące kilka stron A4. Od kilku lat szkoleniowiec z zakresu sprzedaży, obsługi i rozmów z klientem. Jakość szkoleń potwierdzona w sierpniu 2017 roku certyfikatem: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0.
Wykształcenie	Wyższe w zakresie Komunikacji Społecznej na wydziale Filologii Polskiej; Podyplomowe w zakresie Komunikacji Menadżerskiej

## Lokalizacja usługi

---

Adres:

**Oporowska 60**  
**53-434 Wrocław, woj. dolnośląskie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

**Hotel Śląsk Sp. z o. o. ul. Oporowska 60,**  
**53-434 Wrocław**

Warunki logistyczne:

**Klimatyzacja, Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami, Wi-fi, Inne**