

Karta usługi została zablokowana. Podmiot nie dopełnił wymagań związanych z publikacją karty usługi w Bazie Usług Rozwojowych. Zapis na usługę nie jest możliwy.

STRATEGIE SPRZEDAŻY I EFEKTYWNEGO POZYSKIWANIA KLIENTÓW

Usługa archiwalna

Usługa została zablokowana przez Administratora Bazy.

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		2019/10/22/22655/476010	
Cena netto	1 250,00 zł	Cena brutto	1 537,50 zł
Cena netto za godzinę	156,25 zł	Cena brutto za godzinę	192,19
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		8	
Termin rozpoczęcia usługi	2019-12-05	Termin zakończenia usługi	2019-12-05

Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-10-22	Termin zakończenia rekrutacji	2019-11-22
Maksymalna liczba uczestników	12		
Kategoria główna KU	Zarządzanie i organizacja		
Kategorie dodatkowe KU	Usługi Rozwój osobisty		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0		
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	Warto Szkolić Sp. z o.o. Sp. K.		
Osoba do kontaktu	Pracownik Wartoszkolić	Telefon	883773963
E-mail	bur@wartoszkolic.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Uczestnik szkolenia nabędzie: W zakresie wiedzy: - Uczestnik pozna praktyczne narzędzia wspierające komunikację z klientem - Uczestnik pozna proces pozyskiwania klientów W zakresie umiejętności - Uczestnik nabędzie umiejętność komunikacji w procesie sprzedażowym - Uczestnik pozna proces tworzenia treści marketingowych W zakresie kompetencji: - Każdy uczestnik szkolenia nabędzie poczucia wpływu w działaniach marketingowych - Każdy uczestnik nabędzie pewności siebie w działaniach związanych z ofertowaniem.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Moduł I Podstawy konstruowania przekazów marketingowych

- Jak działa komunikacja, czyli co warto uwzględnić zanim stworzymy jakąkolwiek treść?
- Proces pisania tekstów ofertowych
- Zasady tworzenia treści marketingowych
- Hasła i slogany – konstruowanie i wykorzystanie w przekazie marketingowym

Moduł II Skuteczne oferty sprzedażowe

- Oferta – dlaczego klient nie dostaje tego, co chce?
- Co powinna zawierać skuteczna oferta?
- Język korzyści w przekazie ofertowym
- Model SELL w tworzeniu ofert
- Czynniki motywujące klienta do wyboru oferty
- AIDA – model konstruowania skutecznych treści
- Analiza case studies – „dobre” i „złe” oferty
- Zasady efektywnego tekstu sprzedażowego
- Warsztat: tworzenie skutecznych ofert

Moduł III Strategia pozyskiwania klientów i sprzedaży

- Strategia komunikacji firmy online
- Pozyskiwanie klientów w działalności e-commerce
- Techniki „ocieplania kontaktu”
- Budowanie obecności marki w kontakcie z klientem
- Komunikacja, marketing i PR w strategii rozwoju sprzedaży

Moduł IV Mailing sprzedażowy

- Budowanie i zarządzanie listami odbiorców
- Jak wykorzystać w sprzedaży kampanie e-mailingowe?
- Dobra kreacja w mailingu – czyli jaka?
- Personalizacja i treści dynamiczne
- Projektowanie cyklu komunikacji e-mailowej
- Automatyzacja procesu sprzedażowego

Moduł V Telefoniczny kontakt z klientem

- Obsługa bezpośrednia i telefoniczna – specyfika, różnice
- Otwieranie komunikacji telefonicznej
- Motywowanie rozmówcy do udzielenia potrzebnych informacji
- Model prowadzenia rozmowy telefonicznej ukierunkowanej na rozwiązanie problemu
- Zarządzanie ewentualnym brakiem informacji
- Budowanie relacyjności w kontakcie telefonicznym i mailowym

A o tym, czego dowiesz się na szkoleniu ze sprzedaży opowiada nasz trener:

Przy dofinansowaniu w wysokości co najmniej 70% szkolenie zostaje zwolnione z podatku VAT (na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736)).

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Uczestnik szkolenia nabędzie:

W zakresie wiedzy:

- Uczestnik pozna praktyczne narzędzia wspierające komunikację z klientem
- Uczestnik pozna proces pozyskiwania klientów

W zakresie umiejętności

- Uczestnik nabędzie umiejętność komunikacji w procesie sprzedażowym
- Uczestnik pozna proces tworzenia treści marketingowych

W zakresie kompetencji:

- Każdy uczestnik szkolenia nabędzie poczucia wpływu w działaniach marketingowych
 - Każdy uczestnik nabędzie pewności siebie w działaniach związanych z ofertowaniem.
-

Grupa docelowa

Szkolenie stanowi przede wszystkim doskonałą podstawę dla sprzedawców, kierowników sklepów.

Informacje dodatkowe

Warunkiem rozpoczęcia szkolenia jest, zebranie grupy min 4 osobowej

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak danych					

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Katarzyna Zych
Obszar specjalizacji	Wystąpienia publiczne, prezentacja, rozwój osobisty
Doświadczenie zawodowe	Jako trener, zrealizowała ponad 10 000 h szkoleniowych oraz doradczych. Pracuje zarówno z markami komercyjnymi jak i podmiotami ekonomii społecznej - udowadnia, że biznes może być dobry, a to, co społeczne może być również biznesem. Pozostaje aktywna na forum mediów branżowych tworząc m.in. artykuły dla magazynu Marketer+. Bywa, że staje oko w oko nie tylko z wyzwaniem biznesu, ale również ze studentami, realizując od 5 lat jako wykładowca - praktyk zajęcia z obszaru komunikacji interpersonalnej.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Strateg komunikacji marki, specjalista public relations, socjolog. Od ponad 9 lat związana z obszarem komunikacji marketingowej i kompetencji miękkich. Działa zgodnie z przekonaniem, że obecnie nie wystarczy, kiedy marki opowiadają własną historię - liczy się to, w jaki sposób działają

Wykształcenie	Absolwentka podyplomowych studiów „Akademia Trenera” Wyższej Szkoły Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu; licencjat z zakresu Public Relations, wizerunku firmy i instytucji, projektowania komunikacji – absolwentka Dolnośląskiej Szkoły Wyższej we Wrocławiu; mgr socjologii – absolwentka jednolitych studiów magisterskich na kierunku socjologia, absolwentka studiów podyplomowych w zakresie marketingu internetowego w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu
---------------	--

Lokalizacja usługi

Adres: Łódź, woj. łódzkie Szczegóły miejsca realizacji usługi: Szkolenie może odbyć się w siedzibie firmy lub innym wybranym miejscu	Warunki logistyczne:
---	----------------------