

Jak budować trwałe i wartościowe relacje z klientami?-

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	2019/11/22/22655/492305		
Cena netto	2 500,00 zł	Cena brutto	3 075,00 zł
Cena netto za godzinę	156,25 zł	Cena brutto za godzinę	192,19
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	16		
Termin rozpoczęcia usługi	2020-03-16	Termin zakończenia usługi	2020-03-17
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2020-01-15	Termin zakończenia rekrutacji	2020-03-09
Maksymalna liczba uczestników	12		
Kategoria główna KU	Rozwój osobisty		
Kategorie dodatkowe KU	Usługi Zarządzanie i organizacja		

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 nabędzie podczas szkolenia: W zakresie wiedzy: - uczestnik wie, jaki typ klienta sprawia, że nie finalizuje procesu sprzedaży (potrafi przełamać obiekcji i zamknąć sprzedaży); - uczestnik wie, jakie są sposoby reagowania ludzi w sytuacjach konfliktowych oraz w jaki sposób na nie konstruktywnie reagować; W zakresie umiejętności: - uczestnik potrafi wskazać swoje trudności w komunikacji z klientem oraz znaleźć ich źródło, a następnie wdrożyć wybrane narzędzia poznane na szkoleniu by poprawić swoją efektywność; - uczestnik potrafi budować wartościowe relacje z klientami w oparciu o wypracowaną na szkoleniu strategię. w zakresie kompetencji: - uczestnik wie, jaką strategię komunikacyjną w procesie sprzedaży stosuje i jak to oddziałuje na klienta; - uczestnik zna sposoby budowania pewności siebie na poziomie komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Warunkiem rozpoczęcia szkolenia jest, zebranie grupy min. 4 osobowej

oddziałuje na innych

Moduł II „Trudny” klient

Moduł III Czego oczekuje od nas klient

Moduł IV Jak badać potencjał zakupowy klienta, Jak zadawać pytanie, które budują relacje

Moduł V Jak reagować na obiekcje klientów

Moduł VI Jakie błędy w komunikacji, stwarzają sytuacje konfliktowe?

Moduł VII Na czym polega język korzyści?

Moduł VIII Jak budować zaufanie i wartościowe relacje z różnymi typami klientów?

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)).

O naszych innych szkoleniach opowiada trenerka Katarzyna Zych:

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Uczestnik nabędzie podczas szkolenia:

W zakresie wiedzy:

- uczestnik wie, jaki typ klienta sprawia, że nie finalizuje procesu sprzedaży (potrafi przełamać obiekcji zamknąć sprzedaży);
- uczestnik wie, jakie są sposoby reagowania ludzi w sytuacjach konfliktowych oraz w jaki sposób na nie konstruktywnie reagować;

W zakresie umiejętności:

- uczestnik potrafi wskazać swoje trudności w komunikacji z klientem oraz znaleźć ich źródło, a następnie wdrożyć wybrane narzędzia poznane na szkoleniu by poprawić swoją efektywność;
- uczestnik potrafi budować wartościowe relacje z klientami w oparciu o wypracowaną na szkoleniu strategię.

w zakresie kompetencji:

- uczestnik wie, jaką strategię komunikacyjną w procesie sprzedaży stosuje i jak to oddziałuje na klienta;
- uczestnik zna sposoby budowania pewności siebie na poziomie komunikacji werbalnej i niewerbalnej.

Grupa docelowa

Szkolenie przeznaczone jest dla handlowców ,
menadżerów sprzedaży.

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	Agnieszka Światłowska
Obszar specjalizacji	motywowanie, sprzedaż, przywództwo, rozwój osobisty.

<p>Doświadczenie zawodowe</p>	<p>Dyrektor Oddziału Uniwersytet Dzieci: stworzenie oddziału Uniwersytetu Dzieci w Olsztynie, współpraca z Uniwersytetem Warmińsko-Mazurskim i innymi placówkami edukacyjnymi, zarządzanie w Olsztynie dwoma projektami: www.uniwersytetdzieci.pl, www.scenariuszelekcji.edu.pl, konsultowanie i tworzenie scenariuszy lekcji, współpraca z nauczycielami klas I-III i IVVI, naukowcami; udział i reprezentowanie Fundacji w wydarzeniach edukacyjnych, mediach, prowadzenie szkoleń dla nauczycieli. Kierownik Działu Szkoleń, Trener, Doradca zawodowy: rekrutacja trenerów, organizacja i nadzór pracy trenerów, współpraca z klientami, dbanie o wizerunek firmy, prowadzenie szkoleń z zakresu pozyskiwania funduszy zewnętrznych, doradztwa zawodowego, aktywnych metod nauczania, zarządzania zespołem, komunikacji, asertywności, radzenia sobie ze stresem. Prowadzenie szkoleń w ramach grantów z PO KL, Fundacji Batorego, FOP, FIO, Programu Młodzież w działaniu i innych (ponad 1000h szkoleń)</p>
<p>Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług</p>	<p>Prowadzenie szkoleń dla edukacji i biznesu, rocznie ok. 800h. Edukacja tematyka: metoda projektu, metoda eksperymentu, motywowanie pokolenia Z, sytuacje trudne i konfliktowe, profilaktyka wypalenia zawodowego, kreatywność. nowoczesne technologie. Biznes tematyka: kompetencje miękkie, doskonalenie um. sprzedażowych, zarządzanie. Przykładowi klienci: Toyota Mir-Wit, Inter Parts, Cairo soft, Oleńka Studio Firan, Cairo soft, Motostacja, Polonia w Wilnie- projekt dla nauczycieli polskich z Litwy/ Fundacja Wileńszczyzna/, ok. 30 szkół z woj. warm.-maz. Przeprowadzenie ok. 7000 h szkoleń m.in. dla: Klanza- Stowarzyszenie Pedagogów i Animatorów, Freedom Nieruchomości, Fundacja Rozwoju Regionalnego Warmia i Mazury, Fundacja Inicjatyw Społecznych, ERNST&YOUNG POLSKA, Fundacja Pomocy Matematykom i Informatykom Niepełnym Ruchowo, Go WORK, ok. 60 szkół z całej Polski.</p>

Wykształcenie	Absolwentka podyplomowych studiów z Zarządzanie oświatą w Wyższej Szkole Gospodarki Euroregionalnej w Józefowie, Uniwersytetu Warmińsko - Mazurski w Olsztynie; kursów pedagogicznych i doradztwa zawodowego. Ponadto ukończyła kursy: - Akademia Zarządzania Sprzedażą wg metody Sandler Management Solutions /certyfikat/- 80h,Olsztyn 2017, - Efektywne przywództwo z prof. R. Cialdinim /certyfikat/, Warszawa 2015, - The Way Ahead Tony Robbins, Poznań 2015, - Życie bez ograniczeń (m.in. Les Brown, Nick Vucic), Poznań 2015 -Millionere Mind Intensive, H. Eker- Warszawa 2015, -Design Thinking in business innovations, University of Virginia, kurs e-learningowy Coursera.org, /certyfikat/, 2013, - From Providence to Evidence. Governance and Strategic Development of SiS Activities for Children and Young People in the Context of Change- Ankara 2011,
---------------	---

Lokalizacja usługi

Adres: 62-507 Konin, woj. wielkopolskie Szczegóły miejsca realizacji usługi: Szkolenie może odbyć się w siedzibie firmy lub innym wybranym miejscu	Warunki logistyczne:
---	----------------------