

NAJSKUTECZNIEJSZE TECHNIKI FINALIZACJI SPRZEDAŻY - FORMA ZDALNA

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

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

Numer usługi	2019/12/30/16236/508654		
Cena netto	1 900,00 zł	Cena brutto	1 900,00 zł
Cena netto za godzinę	135,71 zł	Cena brutto za godzinę	135,71
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	14		
Termin rozpoczęcia usługi	2020-06-25	Termin zakończenia usługi	2020-06-26
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2020-05-12	Termin zakończenia rekrutacji	2020-06-15
Maksymalna liczba uczestników	15		
Kategoria główna KU	Zarządzanie i organizacja		

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		BIURO RACHUNKOWE BIUREX SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ	
Osoba do kontaktu	Jolanta Cadera	Telefon	607033240
E-mail	jolanta.cadera@biurex.pl		

Cel usługi

Cel biznesowy

Uczestnik wie jak skutecznie rozmawiać z klientami i umie prowadzić swobodne rozmowy handlowe, zarówno przez telefon jak i bezpośrednio. Uczestnik posiada kompetencje społeczne wpierające skuteczne finalizowanie sprzedaży oraz motywację niezbędną do wykorzystania pozyskanej wiedzy w praktyce.

Cel edukacyjny

Po zakończeniu szkolenia uczestnik wie, na czym polega nowoczesny proces sprzedaży, potrafi zbudować relacje z klientami, zna sposoby na aktywne słuchanie, techniki zadawania pytań i zdobywania zaufania, zna najskuteczniejsze strategie prezentacji. Uczestnik potrafi stosować język korzyści, zna schemat opowiadania o produkcie w sposób silnie perswazyjny.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

warunki techniczne

- platformę /rodzaj komunikatora - ZOOM Cloud Meetings
- minimalne wymagania sprzętowe - komputer z kamerą internetową, głośnikami oraz mikrofonem na oprogramowaniu Windows lub MacOS lub urządzenie mobilne z oprogramowaniem iOS lub Android.

c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego - stabilne łącze internetowe przynajmniej 1.5 Mbps

d) niezbędne oprogramowanie - aplikacja ZOOM Cloud Meetings

e) okres ważności linku - brak limitu

sposób walidacji usługi - test online po zakończeniu szkolenia

Szkolenie jest przeznaczone dla przedsiębiorców, przedstawicieli handlowych, sprzedawców, telemarketerów, pracowników obsługi klienta.

Dzień 1- wykład, chat, ankiety.

1. 4 Kroki do sprzedaży

- Poznaj, polub, zaufaj, zapłać
- Sposób budowania marki sprzedawcy

2. Budowanie relacji

- Pokazanie w jaki sposób nawiązuje się więź pomiędzy klientem a sprzedawcą
- Sposoby na szybkie zbudowanie zaufania
- Narzędzia budujące relacje: parafraza, odzwierciedlanie, potakiwanie

3. Sposoby na aktywne słuchanie,

- Zasady słuchania
- Błędy w słuchaniu
- Najlepsze sposoby słuchania

4. Techniki zadawania odpowiednich pytań i otwierania klienta,

- Rodzaje pytań
- Funkcje pytań
- Badanie potrzeb za pomocą metody PSPOP

5. Najskuteczniejsze strategie prezentacji

- Najlepsze techniki sprzedaży bezpośredniej i telefonicznej
- Sposoby na takie mówienie o produkcie, by wzbudzać pragnienie posiadania
- Język korzyści i schematy prezentacji produktów i usług

6. Język korzyści

- Magia słów, które budują chęć posiadania i pragnienia zakupu
- Techniki perswazji słownej
- Schemat opowiadania o produkcie w sposób silnie perswazyjny
- Tworzenie schematów gotowych zdań do mówienia o swojej ofercie

Dzień 2 - testy, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.

1. Podstawowe i zaawansowane techniki obrony ceny

2. Metody rozbrajania i zbijania obiekcji

3. Obiekcje jawne vs obiekcje ukryte

4. Wydobywanie ukrytych obiekcji, zaspokajanie prawdziwych potrzeb

5. Odkrywanie różnic pomiędzy interesami a potrzebami

6. Najlepsze techniki zamykanie sprzedaży

7. Sprawdzone sposoby na pokonanie lęku przed zamknięciem

8. Odczytywanie sygnałów zainteresowania na podstawie słów i mowy ciała

9. Techniki negocjacji i sprzedaży: m. in. technika kanapki, wizualizacja, magiczne słowa, przeliczenia, dozowanie oferty i ponad 20 innych.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Po ukończeniu szkolenia uczestnik

- Nauczy się budować doskonale pierwsze wrażenie
- Nauczy się nawiązywać więź pomiędzy klientem a sprzedawcą i pozna sposoby, aby robić to w

szybkim tempie i skutecznie.

- Nauczy się budować zaufanie w krótkiej rozmowie
- Nauczy się aktywnie słuchać rozmówcę
- Nauczy się zadawać odpowiednie pytania by za ich pomocą odkrywać prawdziwe potrzeby
- Nauczy się parafrazować i odzwierciedlać klienta
- Pozna najskuteczniejsze techniki prezentowania produktów
- Nauczy się odkrywać prawdziwe obiekcje klientów
- Zrozumie na czym polega różnica pomiędzy interesami i obiekcjami
- Nauczy się finalizować transakcje
- Nauczy się wchodzenia w bliski kontakt z klientem, podczas krótkiej rozmowy i dzięki temu sprawiania, że klient kupi od niego, ze względu na więź, nawet jak będzie drożej
- Będzie potrafił robić doskonale pierwsze wrażenie i potem je utrzymywać w kolejnych kontaktach
- Będzie potrafił dopasowywać się do klienta za pomocą tonu głosu, tempa wypowiedzianych słów, energii, uśmiechu
- Będzie potrafił parafrazować słowa klienta, by dać mu odczuć, że go rozumie
- Będzie umiał odzwierciedlać stany emocjonalne, by budować poczucie głębokiej więzi i zbliżać się do rozmówcy
- Będzie umiał posługiwać się historiami w celu wywołania określonych stanów i myśli, zgodnych z naszymi celami, które chcemy osiągnąć
- Będzie potrafił pokazać atrakcyjność oferty, używając języka korzyści
- Będzie potrafił stworzyć uporządkowane i logiczne prezentacje sprzedażowe
- Będzie potrafił rozbrajać obiekcje, zanim się pojawią
- Będzie potrafił odpowiadać, gdy klient ma obiekcje np. nie ma czasu, nie chce, nie potrzebuje, mamy dostawcę, to jest za drogie itp.
- Będzie potrafił sprawiać by klient nie miał obiekcji
- Będzie potrafił zamykać sprzedaż za pomocą najskuteczniejszych technik sprzedaży
- Będzie potrafił rozpoznawać sygnały wysyłane przez klienta, świadczące o zainteresowaniu
- Będzie wiedział kiedy i jakie techniki sprzedaży zastosować

Uczestnik będzie posiadał kompetencje społeczne wspierające skuteczne finalizowanie sprzedaży oraz motywację niezbędną do wykorzystania pozyskanej wiedzy w praktyce.

Grupa docelowa

Szkolenie jest przeznaczone dla przedsiębiorców, przedstawicieli handlowych, sprzedawców, telemarketerów, pracowników obsługi klienta.

Opis warunków uczestnictwa

Decyduje kolejność zgłoszeń

Materiały dydaktyczne

1. Prezentacja szkolenia w formie elektronicznej
2. Certyfikat ukończenia szkolenia

Informacje dodatkowe

Usługa będzie nagrywana w celu kontroli.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Najskuteczniejsze techniki finalizacji sprzedaży dzień 1 Dzień 1- wykład, chat, ankiety. 1. 4 Kroki do sprzedaży • Poznaj, polub, zaufaj, zapłać • Sposób budowania marki sprzedawcy	2020-06-25	09:00	12:00	3:00
2	Najskuteczniejsze techniki finalizacji sprzedaży dzień 1 Dzień 1- wykład, chat, ankiety. 2. Budowanie relacji • Pokazanie w jaki sposób nawiązuje się więź pomiędzy klientem a sprzedawcą • Sposoby	2020-06-25	12:00	16:00	4:00
3	Najskuteczniejsze techniki finalizacji sprzedaży Dzień 2 - testy, współdzielenie ekranu, ćwiczenia. 1. Podstawowe i zaawansowane techniki obrony ceny 2. Metody rozbrajania i zbijania obiekcji 3. Obiekcje jawne vs obiekcje ukryte 4. Wydobywanie ukrytych obiekcji, zaspokajanie potrzeb	2020-06-26	09:00	12:00	3:00
4	Dzień 2 ćwiczenia 5. Odkrywanie różnic pomiędzy interesami a potrzebami 6. Najlepsze techniki zamykanie sprzedaży 7. Sprawdzone sposoby na pokonanie lęku przed zamknięciem 8. Odczytywanie sygnałów zainteresowania na podstawie słów i mowy ciała 9. Techniki negocjacji i sprzedaży	2020-06-26	12:00	16:00	4:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Karol Froń
Obszar specjalizacji	Szkolenia z zakresu sprzedaży, przywództwa, komunikacji, zarządzania, negocjacji.

Doświadczenie zawodowe	Doświadczenie zawodowe Wykładowca akademicki AGH i ASBIRO, przedsiębiorca, mentalista i praktyk sprzedaży, zarządzania, biznesu, konsultant i doradca. Trener Brian Tracy International w Polsce. Autor książek „100 Taktycznych Zasad Sprzedaży”, „100 Taktycznych Zasad, Przywództwa” i „Psychologia Sprzedaży, Telefonicznej”. Od 2013 prowadzi call center, Contact Center One, gdzie zatrudnia ponad 140, osób. Wykonał ponad 30 000 rozmów, handlowych, w ciągu 5 lat zatrudnił ponad 3200 pracowników i zbudował 20 zespołów handlowych. Twórca modeli: sprzedaży OK, Sprzedaż i przywództwa Dream Sales Team. Przeszkolił blisko 11000 osób i wierzy, że do odważnych świat należy. W życiu wykonał ponad 30 000 rozmów handlowych przez telefon. Współpracował z takimi firmami jak: Orange, T-Mobile, Play, KRD, Fortum, Login Trans, Global, Telemarketing, Global Investor Club. Twórca jedynej w sieci Akademii Sprzedaży: saleup.pl, z 40 godzinami materiałów video zwiększającymi zdolności sprzedażowe handlowców z każdej branży. Autor kursu on-line "23 Strategie Wybitnych Sprzedawców", który ukończyło ponad 1100 handlowców w ciągu 2 lat oraz 12 programów szkoleniowych dla sprzedawców. Certyfikowany coach Erickson Institute of Coaching.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	przeszkolił osobiście i on-line ponad 11000
Wykształcenie	absolwent Uniwersytetu Wrocławskiego, certyfikowany coach Ericsson Institute of Coaching

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Tarnowska 15 25-394 Kielce, woj. świętokrzyskie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi:</p>	Warunki logistyczne:
---	----------------------