

Akademia Sprzedaży. Prospecting, telefon jako narzędzie handlowca

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		2020/01/14/6486/515290	
Cena netto	1 166,00 zł	Cena brutto	1 434,18 zł
Cena netto za godzinę	145,75 zł	Cena brutto za godzinę	179,27
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		8	
Termin rozpoczęcia usługi	2020-04-15	Termin zakończenia usługi	2020-04-15
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2020-01-14	Termin zakończenia rekrutacji	2020-04-14
Maksymalna liczba uczestników		14	
Kategoria główna KU		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		Instytut Przedsiębiorczości i Nowych Technologii Sp. z o.o.	
Osoba do kontaktu	Wioleta Mederska	Telefon	510 076 211
E-mail	info@ipint.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

WIEDZA Uczestnik szkolenia zdobędzie wiedzę na temat Prospectingu - sztuki zdobywania nowych klientów. Pozna niezbędne elementy prospectingu i dowie się na czym polega budowanie sieci kontaktów. **UMIĘTNOŚCI** Po szkoleniu uczestnik potrafi efektywnie wykorzystywać telefon do działań handlowych i aktywnie poszukiwać nowych klientów wykorzystując szeroki wachlarz działań prospektingowych. Będzie potrafił budować skrypty rozmów telefonicznych oraz prawidłowo przeprowadzić rozmowę handlową przez telefon. **KOMPETENCJE SPOŁECZNE** Po szkoleniu uczestnik będzie dostrzegać znaczenie relacji bezpośredniej w utrzymaniu klienta. Będzie osiągać swoje cele w sposób wzmacniający relacje społeczne.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

1. Prospecting - sztuka zdobywania nowych klientów
2. Elementy prospectingu. Tworzenie własnego prospecting-mix
3. 30 - sekundowa bolesna reklama - budowanie sieci kontaktów
4. Rozmowa handlowa przez telefon
5. Budowanie skryptów rozmów telefonicznych

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

WIEDZA

Uczestnik szkolenia zdobędzie wiedzę na temat Prospectingu - sztuki zdobywania nowych klientów. Pozna niezbędne elementy prospectingu i dowie się na czym polega budowanie sieci kontaktów.

UMIĘTNOŚCI

Po szkoleniu uczestnik potrafi efektywnie wykorzystywać telefon do działań handlowych i aktywnie poszukiwać nowych klientów wykorzystując szeroki wachlarz działań prospektingowych. Będzie potrafił budować skrypty rozmów telefonicznych oraz prawidłowo przeprowadzić rozmowę handlową przez telefon.

KOMPETENCJE SPOŁECZNE

Po szkoleniu uczestnik będzie dostrzegać znaczenie relacji bezpośredniej w utrzymaniu klienta. Będzie

osiągać swoje cele w sposób wzmacniający relacje społeczne.

Grupa docelowa

- **Handlowcy, przedstawiciele handlowi i specjaliści ds. sprzedaży wszystkich specjalności sprzedający zarówno w terenie jak i stacjonarnie,**
- **Handlowcy/specjaliści ds. Rozwoju Rynku (Business Development Managers)**
- **Handlowcy/specjaliści ds. Kluczowych Klientów (Key Account Managers)**
- **Handlowcy/specjaliści ds. Eksportu**
- **Sprzedający specjaliści (np. inżynierowie, prawnicy, informatycy itd.)**
- **Przedsiębiorcy, właściciele firm nadzorujący sprzedaż, właściciele start-up'ów.**
- **Menedżerowie sprzedaży wszystkich szczebli - kierownicy działów sprzedaży, regionalni kierownicy sprzedaży, kierownicy/dyrektorzy działów eksportu, dyrektorzy sprzedaży**

Informacje dodatkowe

Szkolenie skierowane do minimum 8 osób.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Prospecting - sztuka zdobywania nowych klientów. Elementy prospectingu. Tworzenie własnego prospecting-mix. 30 - sekundowa bolesna reklama - budowanie sieci kontaktów. Rozmowa handlowa przez telefon. Budowanie skryptów rozmów telefonicznych.	2020-04-15	09:00	17:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Paweł Sobociński
Obszar specjalizacji	trener biznesu, konsultant i coach

Doświadczenie zawodowe	Doświadczony sprzedawca, trener, coach oraz wdrożeniowiec. Swoje umiejętności sprzedażowe rozwijał na rynku nieruchomości. Jako agent freedom nieruchomości utrzymywał się w czołówce doradców z najlepszym wynikiem sprzedażowym w firmie. Ekspert w zakresie podpisywania umów na wyłączność.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Prowadzi szkolenia z zakresu komunikacji, obsługi klienta, sprzedaży oraz zarządzania zespołami. Regularnie powraca do swojej dawnej pasji – dziennikarstwa, udzielając się na łamach czasopism branżowych. Nie odmawia zaproszeń na wydarzenia, podczas których może podzielić się swoją wiedzą. Prowadząc szkolenia, szczególny nacisk kładzie na nauczenie konkretnych umiejętności. Stawia przede wszystkim na warsztaty w małych grupach oraz indywidualny coaching i mentoring. Ceni sobie wolność i niezależność w działaniu oraz jasne, określone zasady.
Wykształcenie	Wyższe

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Marka Kotańskiego 1 10-165 Olsztyn, woj. warmińsko-mazurskie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Kuźnia Cowork</p>	<p>Warunki logistyczne: Wi-fi</p>
--	---