

# Skuteczne metody pozyskiwania i utrzymania nowych Klientów oraz cross selling i up selling.

## 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>2020/02/27/28950/536863</b>	
Cena netto	<b>3 025,00 zł</b>	Cena brutto	<b>3 025,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>189,06 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>189,06</b>
Usługa z możliwością dofinansowania		<b>Tak</b>	
Liczba godzin usługi		<b>16</b>	
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2020-04-25</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2020-04-26</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2020-02-28</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2020-04-26</b>
Maksymalna liczba uczestników		10	
Kategoria główna KU		<b>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>EGIDA Ubezpieczenia Daniel Kamiński</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Michał Gumowski</b>	Telefon	<b>668360878</b>
E-mail	<b>michal@egidafinanse.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zdobycie umiejętności skutecznego pozyskania Klienta nowego. Uczestnicy dowiedzą się, w jaki sposób określić profil poszukiwanego Klienta tak, aby zminimalizować nakład pracy, a osiągnąć jak najlepsze wyniki. Szkolenie ma na celu umożliwić nabycie umiejętności obsługi zdobytej bazy kontaktów, omówimy zasady maksymalnego wysycenia posiadanych zasobów, co ma skutkować zwiększeniem poziomu sprzedaży WIEDZA Uczestnicy nauczą się jak przygotować się do pierwszego kontaktu z Klientem, aby okazał się skuteczny, a następnie jakie podjąć czynności, aby zdobyć lojalność Klienta. Podczas szkolenia zostanie położony nacisk na poznanie metody cross sellingi i up sellingu jako skutecznych technik do zwiększenia poziomu sprzedaży przy pomocy posiadanych zasobów UMIEJĘTNOŚCI Uczestnicy szkolenia poznają metody na określenie profilu preferowanego Klienta oraz dowiedzą, jak się przygotować do pierwszego kontaktu. Poznają metody, jak osiągnąć maksymalne wyniki przy pracy na pozyskanej bazie Klientów. Dowiedzą się, jak utrzymać długotrwałą współpracę oraz poznają wartość metody cross sellingu i up sellingu. Uczestnik szkolenia będzie potrafił zbudować trwałą bazę Klientów, nabyte umiejętności pozwolą mu na maksymalne wykorzystanie potencjału bazy kontaktów, dzięki czemu zwiększy stabilność swojej pracy. KOMPETENCJE SPOŁECZNE Uczestnicy nabydą umiejętność pracy z Klientem w taki sposób, aby przy minimalnym nakładzie pracy osiągać wyższe wyniki sprzedaży, Nauczą się przy kontaktach z Klientami dostrzegać szanse na rozbudowanie swojej sieci kontaktów.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

1. Określenie profilu poszukiwanego Klienta.

2. Omówienie najskuteczniejszych metod pozyskania Klienta.
3. Selekcja posiadanej bazy kontaktów.
4. Zasady prowadzenia „kartoteki Klienta”.
5. Co warto wiedzieć o swoich potencjalnych nabywcach.
6. Pozyskanie Klienta – pierwszy kontakt.
7. Skuteczne metody obsługi posprzedażowej.
8. Cross selling i up selling – co to jest i czy warto stosować.

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

Po szkoleniu, uczestnicy będą:

- znali metody na określenie profilu preferowanego Klienta oraz dowiedzą, jak się przygotować do pierwszego kontaktu,
- wiedzieli jak utrzymać długotrwałą współpracę oraz poznają wartość metody cross sellingu i up sellingu,
- posiadali umiejętność pracy z Klientem w taki sposób, aby przy minimalnym nakładzie pracy osiągać wyższe wyniki sprzedaży,
- potrafili zbudować trwałą bazę Klientów.

## Grupa docelowa

Szkolenie skierowane jest do osób:

- które chcą zdobyć teoretyczną i praktyczną wiedzę o sposobach budowania bazy kontaktów,
- chcą nauczyć się jak przygotować się do pierwszego kontaktu z potencjalnym Klientem oraz jak utrzymać długotrwałe relacje.
- chcą wyróżniać się wyższym poziomem obsługi poprzez cross selling i up selling.

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Określenie profilu poszukiwanego Klienta.	2020-04-25	09:00	11:00	2:00
2	Omówienie najskuteczniejszych metod pozyskania Klienta	2020-04-25	11:00	13:00	2:00
3	Selekcja posiadanej bazy kontaktów.	2020-04-25	13:00	15:00	2:00
4	Zasady prowadzenia „kartoteki Klienta”.	2020-04-25	15:00	17:00	2:00
5	Co warto wiedzieć o swoich potencjalnych nabywcach.	2020-04-26	09:00	11:00	2:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6	Pozyskanie Klienta - pierwszy kontakt.	2020-04-26	11:00	13:00	2:00
7	Skuteczne metody obsługi posprzedażowej	2020-04-26	13:00	15:00	2:00
8	Cross selling i up selling - co to jest i czy warto stosować.	2020-04-26	15:00	17:00	2:00

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Dominik Dorawa</b>
Obszar specjalizacji	Szkolenia z zakresu : sprzedaży, marketingu, organizacji pracy, motywacyjne
Doświadczenie zawodowe	13 lat doświadczenia. 04.2007 - 06.2007 PZU Życie SA w Olsztynie - Specjalista Administracyjny Nadzór nad procesem rejestracji klientów objętych programem ubezpieczeń grupowych, 07.2007 - 01.2008 PZU Życie SA w Olsztynie - Doradca Finansowy Zdobywanie nowych kontraktów finansowych, aktywna sprzedaż i obsługa klienta indywidualnego i biznesowego, czynne poszerzanie portfela klientów, telemarketing, 01.2008 - 09.2012 PZU Życie SA w Olsztynie - Menedżer Zespołu Sprzedażowego Koordynowanie pracą zespołu ponad 20-stu pośredników finansowych. Prowadzenie szkoleń, rekrutacja, asysty sprzedażowe, coaching, motywacja, sprzedaż własna, 09.2012 - obecnie Compensa TU SA VIG - Menedżer Grupy Agentów Współpraca z siecią Agencji Ubezpieczeniowych oraz Agencji Ogólnopolskich i Brokerów. Realizacja planów sprzedaży, budowanie pozytywnych relacji biznesowych z kluczowymi Partnerami, rekrutacja oraz wdrażanie nowych sprzedawców, prowadzenie szkoleń, sprzedaż własna.

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	12 lat doświadczenia. 01.2008 - 09.2012 PZU Życie SA w Olsztynie - Menedżer Zespołu Sprzedażowego Koordynowanie pracą zespołu ponad 20-stu pośredników finansowych. Prowadzenie szkoleń wewnętrznych : 280h 09.2012 - obecnie Compensa TU SA VIG - Menedżer Grupy Agentów Współpraca z siecią Agencji Ubezpieczeniowych oraz Agencji Ogólnopolskich i Brokerów. Realizacja planów sprzedaży, budowanie pozytywnych relacji biznesowych z kluczowymi Partnerami, rekrutacja oraz wdrażanie nowych sprzedawców, prowadzenie szkoleń - 340 h 02.2016 - obecnie Szkolenia na zlecenia innych firm szkoleniowych : 320 h
Wykształcenie	Wyższe

## Lokalizacja usługi

<p>Adres:  <b>Feliksa Nowowiejskiego 9</b>  <b>10-900 Olsztyn, woj. warmińsko-mazurskie</b></p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi:</p>	<p>Warunki logistyczne:  <b>Wi-fi</b></p>
---	---