

# Sposoby pozyskiwania klienta i organizacja sprzedaży (promocja: zgłoś 2 osoby - trzecia osoba gratis)

## Informacje o usłudze

<b>Czy usługa może być dofinansowana?</b>	Nie
<b>Rodzaj usługi</b>	
<b>Podrodzaj usługi</b>	
<b>Dostępność usługi</b>	Otwarta

Numer usługi	<b>2017/07/17/7409/69746</b>		
Cena netto	<b>495,00 zł</b>	Cena brutto	<b>495,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>0,00 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>0,00</b>
Usługa z możliwością dofinansowania	<b>Nie</b>		
Rodzaje usługi	<b>Usługa szkoleniowa, Usługa doradcza</b>		
Liczba godzin usługi	<b>0</b>		
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2017-07-28</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2017-07-28</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2017-07-17</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2017-07-28</b>
Maksymalna liczba uczestników	9		
Kategoria główna KU	<b>Zawodowe</b>		
Czy usługa pozwala na zdobycie 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>Nie</b>		

# Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		<b>Iwona Świdurska Mati Consulting - Szkolenia</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Milena Michalska</b>	Telefon	<b>+48 600 433371</b>
E-mail	<b>maticonsulting@szkolenia-mc.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel biznesowy

Celem szkolenia jest pozyskanie klienta.

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest poznanie nowych zasad pozyskiwania klienta. Zdobyta wiedza pomoże m.in. w pozyskiwaniu klientów oraz w ich utrzymaniu. Osoby uczestniczące w szkoleniu dowiedzą się jak postępować aby pozyskać klienta, co zrobić aby go utrzymać, jak budować pozytywny wizerunek firmy. Osoby uczestniczące w szkoleniu poznają tajniki jak być dobrym sprzedawcą.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

#### Program szkolenia

##### 1. Poszukiwanie potencjalnych Klientów

- dziesięć etapów procesu sprzedaży
- etapy poprzedzające prezentację
- potencjalni Klienci: segmentacja rynku
- gdzie szukać potencjalnych Klientów
- planowanie strategii poszukiwania potencjalnych Klientów
- budowanie baz

##### 2. Metody poszukiwania potencjalnych Klientów

- poszukiwanie przez Internet
- rozmowy w ciemno
- nieskończony łańcuch rekomendacji
- przejmowanie „osieroconych Klientów”

- kluby kontaktów
- listy potencjalnych Klientów
- publikowanie artykułów
- wystawy, targi i pokazy publiczne
- ośrodki oddziaływania
- mailing
- telefon i telemarketing
- obserwacja
- wykorzystanie sieci kontaktów
- media społecznościowe
- bazy firm
- bazy ofert
- współpraca z instytucjami jako metoda pozyskania klienta
- rejestry
- radio i telewizja
- e-marketing

### **3. Wskazówki ułatwiające poszukiwanie Klientów**

- rekomendacje
- umawianie się na rozmowę z Klientem: etapy rozmowy telefonicznej
- rodzaje pytań w rozmowie w obsłudze z trudnym Klientem: pytania otwarte, pytania zamknięte, pytania precyzujące – poprawne – asertywne formułowanie przekazu
- wykorzystywanie poczty elektronicznej

### **4. Planowanie rozmowy z Klientem**

- przygotowanie do rozmowy z klientem: moja wiedza o produkcie, cechy-pochwały-korzyści, prezentacja pozycjonująca
- etapy procesu myślowego potencjalnego Klienta
- proces sprzedaży
- planowanie i organizowanie pracy własnej

---

## **Grupa docelowa**

Obsługa klienta, sprzedawcy, przedstawiciele handlowi, doradcy klienta, opiekunowie klienta, zespoły sprzedażowe i inni. Szkolenie dla firm o różnym przekroju branż oraz dla osób indywidualnych, również studentów, bezrobotnych. Szkolenie przeznaczone dla tych, którzy związani są lub będą zajmować się pozyskiwaniem klientów, pracują lub będą pracować z Klientami.

---

## Opis warunków uczestnictwa

Szkolenie trwa - 8 godzin dydaktycznych

Istnieje również możliwość przeprowadzenia szkolenia dedykowanego - zamkniętego, nawet dla 1 osoby. Przeprowadzamy szkolenia zamknięte dla grup, oraz szkolenia indywidualne w miejscu zaproponowanym przez Klienta.

### Uwaga promocja:

zgłoś 2 osoby - dodatkowa 1 osoba gratis

Podana cena jest ceną brutto. Cena obejmuje: szkolenie, przerwy kawowe, soki, wodę, zaświadczenie, przybory piśmiennicze, materiały, notatnik.

Karta zgłoszenia do pobrania na naszej stronie: [www.szkolenia-mc.pl](http://www.szkolenia-mc.pl)

Informacje dotyczące miejsca szkolenia, godzin szkolenia przesyłamy w ciągu kilku dni po dokonanych zgłoszeniu i zakwalifikowaniu do danej grupy szkoleniowej.

M | +48 600 433 371 / tel./fax + 48 61 2828766

E | [maticonsulting@szkolenia-mc.pl](mailto:maticonsulting@szkolenia-mc.pl)

W | [www.szkolenia-mc.pl](http://www.szkolenia-mc.pl)

F | <http://www.facebook.com/MatiConsultingSzkolenia>

## Materiały dydaktyczne

materiały merytoryczne

## Harmonogram

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

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Iwona Świdurska</b>
Obszar specjalizacji	trener sprzedaży
Doświadczenie zawodowe	
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	

Wykształcenie	Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Wydział Zarządzania, specjalizacja: organizacja i zarządzanie przedsiębiorstwami, studia doktoranckie (opiekun: prof. dr hab. Piotr Banaszyk) Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Lesznie studia podyplomowe: oligofrenopedagogika – Pedagogika Osób z Niepełnosprawnością Intelektualną Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Wydział Ekonomii, Podyplomowe Studia Pedagogiczne Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Wydział Zarządzania, kierunek: zarządzanie i marketing, specjalność: zarządzanie przedsiębiorstwami –studia uzupełniające magisterskie: tytuł magistra (opiekun: prof. dr hab. Piotr Banaszyk) Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Wydział Zarządzania, kierunek: zarządzanie i marketing, specjalność: zarządzanie przedsiębiorstwami – studia licencjackie: tytuł licencjat
---------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## Lokalizacja usługi

Adres: <b>centrum</b> <b>90-000 Łódź, woj. łódzkie</b>  Szczegóły miejsca realizacji usługi: <b>przesyłamy po dokonany zgłoszeniu</b>	Warunki logistyczne:
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------