

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

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Nie
Rodzaj usługi	
Podrodzaj usługi	
Dostępność usługi	Otwarta

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

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

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

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

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

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

E | maticonsulting@szkolenia-mc.pl

W | 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	Iwona Świdurska
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 Intelktualną 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

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