

Akademia Sprzedaży

Numer usługi 2024/02/22/14574/2079703

2 456,00 PLN brutto

2 456,00 PLN netto

175,43 PLN brutto/h

175,43 PLN netto/h

Centrum

Edukacyjno

Consultingowe

CONCRET Anna

Urbańska



📍 Grudziądz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 14.10.2024 do 15.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne Osoby prowadzącą działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	13-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do roli bycia skutecznym sprzedawcą. Przygotowuje uczestnika do osiągnięcia poprawnych relacji z klientem, skutecznego finalizowania transakcji i wyróżnienia się na tle konkurencji. Podczas szkolenia zostanie przygotowany do budowania długotrwałej relacji z klientem oraz nauczy się badać w sposób autentyczny jego potrzeby.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zwiększona świadomość w komunikacji z klientem, efektywniejsze finalizowanie transakcji. Wysoka skuteczność w roli sprzedawcy poprzez autentyczne zbadanie potrzeb klienta i zbudowana długotrwała relacja.	Ocena zrozumienia poznanej wiedzy poprzez ćwiczenia wykonywane podczas szkolenia, zaangażowanie w pracę w grupach, feedback od uczestników.	Wywiad swobodny

Cel biznesowy

Zdobycie wiedzy i podniesienie efektywności w sprzedaży natychmiastowo po zakończeniu szkolenia. Skuteczne finalizowanie transakcji, budowanie długotrwałej relacji z klientem opartej na zaufaniu i autentyczne badanie jego potrzeb. Przygotowanie do skutecznych negocjacji z klientem.

Efekt usługi

1. Zwiększona motywacja i zaangażowanie zweryfikowana poprzez informację zwrotną od pracowników.
2. Skuteczne badanie potrzeb klienta zweryfikowane poprzez odpowiednio dopasowaną ofertę i szybszą transakcję.
3. Zwiększona efektywność w sprzedaży zweryfikowana poprzez wyniki zespołu sprzedażowego.
4. Przeprowadzenie skutecznych negocjacji z klientem zweryfikowana poprzez informację zwrotną od klienta i finalizację transakcji.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Przygotowanie podsumowania z zebranych ankiet po zakończonej usłudze lub rozpisanie rekomendacji na dalsze kroki, które pomogą w dalszym rozwoju.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument zawiera efekty uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, potwierdza.

Program

Moduł I

Wprowadzenie do szkolenia

- Przywitanie uczestników.
- Omówienie oczekiwań uczestników.
- Ćwiczenia integracyjne.

Moduł II

Funkcjonowanie Twojego mózgu

- Wprowadzenie do badań Paula McLeana.
- W jaki sposób mózg kieruje Twoim życiem?
- Wprowadzenie do najnowszych badań Paula McLeana.

Moduł III

Sprzedaż przez zaufanie

- Czym jest sprzedaż przez zaufanie?
- Co wpływa na decyzje zakupowe klienta?
- Dlaczego tak ważne jest podejście indywidualne do klienta?

Moduł IV

Budowanie relacji z klientem

- Tworzenie długotrwałych relacji z klientem.
- Zarządzanie konfliktami i problemami.
- Budowanie lojalności klienta.
- Ćwiczenia.

Moduł V

Proces sprzedaży oparty na zaufaniu

- Etapy procesu rozmowy sprzedażowej.
- Tworzenie oferty opartej na zaufaniu klienta.
- Autentyczne Zaraz będę!adanie potrzeb klienta.
- Zasady tworzenia atmosfery zaufania.
- Proces zdobywania rekomendacji w oparciu o zaufanie.

Moduł VI

Etapy negocjacji

- Przygotowanie się do negocjacji.
- Analiza SWOT jako podstawa rozpoczęcia skutecznych negocjacji.
- Szczegółowe omówienie poszczególnych etapów negocjacji.

Moduł VII

Zakończenie szkolenia

- Pytania i odpowiedzi.
- Badanie satysfakcji klienta - ankieta.
- Podsumowanie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Wprowadzenie do szkolenia	Anna Urbańska	14-10-2024	10:00	10:15	00:15
2 z 17 Funkcjonowanie Twojego mózgu	Anna Urbańska	14-10-2024	10:15	11:30	01:15
3 z 17 Przerwa	Anna Urbańska	14-10-2024	11:30	11:45	00:15
4 z 17 Sprzedaż przez zaufanie	Anna Urbańska	14-10-2024	11:45	13:00	01:15
5 z 17 Przerwa	Anna Urbańska	14-10-2024	13:00	14:00	01:00
6 z 17 Sprzedaż przez zaufanie	Anna Urbańska	14-10-2024	14:00	15:30	01:30
7 z 17 Przerwa	Anna Urbańska	14-10-2024	15:30	15:45	00:15
8 z 17 Budowanie relacji z klientem	Anna Urbańska	14-10-2024	15:45	17:00	01:15
9 z 17 Budowanie relacji z klientem	Anna Urbańska	15-10-2024	10:00	11:30	01:30
10 z 17 Przerwa	Anna Urbańska	15-10-2024	11:30	11:45	00:15
11 z 17 Proces sprzedaży oparty na zaufaniu	Anna Urbańska	15-10-2024	11:45	13:00	01:15
12 z 17 Przerwa	Anna Urbańska	15-10-2024	13:00	14:00	01:00
13 z 17 Proces sprzedaży oparty na zaufaniu	Anna Urbańska	15-10-2024	14:00	15:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 17 Etapy negocjacji	Anna Urbańska	15-10-2024	15:00	15:30	00:30
15 z 17 Przerwa	Anna Urbańska	15-10-2024	15:30	15:45	00:15
16 z 17 Etapy negocjacji	Anna Urbańska	15-10-2024	15:45	16:50	01:05
17 z 17 Zakończenie szkolenia	Anna Urbańska	15-10-2024	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	2 456,00 PLN
Koszt usługi netto	2 456,00 PLN
Koszt godziny brutto	175,43 PLN
Koszt godziny netto	175,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Urbańska

trening Structogram, coaching, szkolenia z kompetencji miękkich

Od 1998 roku właściciel firmy edukacyjno-consulingowej - trener, szkoleniowiec, coach, doradca, terapeuta. Od 2001 roku wykładowca- prowadzenie zajęć na studiach wyższych podyplomowych. Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy-Podyplomowe studia na kierunku: Coaching, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu- Podyplomowe studia na kierunku: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Krakowskie Centrum Psychodynamiczne w Krakowie- Socjoterapeuta i specjalista treningu interpersonalnego, Podstawy psychoterapii psychodynamicznej, Ośrodek Psychoterapii Psychodynamicznej w Bydgoszczy - Socjoterapeuta i specjalista psychoprofilaktyki, Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu - Psycholog z zakresu marketingu i zarządzania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu- Mgr Historii

Od 2011 roku Structogram Master Trainer Certificate, przeprowadzenie certyfikacji dla 30 trenerów metody treningowej Structogram w Polsce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

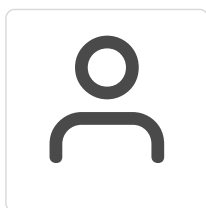
Case study, ćwiczenia.

Adres

ul. Chełmińska 144
86-300 Grudziądz
woj. kujawsko-pomorskie

Hotel RAD, ul. Chełmińska 144, 86-300 Grudziądz

Kontakt



Weronika Dzikowska

E-mail weronika@dnawbiznesie.pl

Telefon (+48) 664 338 070