



Polska Akademia
Edukacji Karol
Wieszczyci
★★★★★

Akademia sprzedaży - sprzedaż i negocjacje cenowe w praktyce

Numer usługi 2024/03/12/29229/2094966

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 19 h
📅 21.05.2024 do 22.05.2024

4 750,00 PLN brutto
4 750,00 PLN netto
250,00 PLN brutto/h
250,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest wszystkim pracownikom odpowiedzialnym za sprzedaż i negocjacje cenowe, oraz właścicielom firm z sektora MŚP, którzy: • chcą doskonalić umiejętności w zakresie sprzedaży i związanymi z nią negocjacjami, • chcą otrzymać narzędzia, które pozwolą doskonalić pracę sprzedawców, • prowadzą własne działania handlowe.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	20-05-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	19
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Akademia sprzedaży – sprzedaż i negocjacje cenowe w praktyce" przygotowuje właścicieli oraz pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż i negocjacje cenowe, do samodzielnego prowadzenia działań sprzedażowych i negocjacji cenowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa cel i rolę negocjacji jako sposobu osiągnięcia porozumienia w biznesie	Definiuje podstawowe pojęcia związane z negocjacjami biznesowymi	Test teoretyczny
	Charakteryzuje założenia dotyczące prowadzenia negocjacji	Test teoretyczny
	Stosuje zasady i reguły negocjacji biznesowych	Test teoretyczny
Stosuje zaawansowane techniki negocjacji biznesowych	Definiuje sposoby myślenia skutecznego negocjatora	Test teoretyczny
	Charakteryzuje typy negocjatorów	Test teoretyczny
	Stosuje zaawansowane techniki i sposoby negocjacyjne w praktyce	Test teoretyczny
Wykorzystuje techniki negocjacyjne podczas rozmowy przez telefon.	Stosuje techniki dotarcia do konkretnego typu negocjatora	Test teoretyczny
	Wykorzystuje wzorce komunikacji do lepszego porozumiewania się z klientem.	Test teoretyczny
	Stosuje wzorce prosprzedażowe	Test teoretyczny
Wykorzystuje techniki NLP w skutecznym komunikowaniu się	Definiuje techniki NLP skuteczne w komunikowaniu się	Test teoretyczny
	Wykorzystuje techniki NLP w negocjacjach biznesowych	Test teoretyczny
	Wykorzystuje techniki perswazyjne z wykorzystaniem metaprogramów	Test teoretyczny
Komunikuje wartość sprzedawanego produktu lub usługi	Definiuje potrzeby klientów i dobiera właściwy komunikat sprzedażowy	Test teoretyczny
	Charakteryzuje podstawowe potrzeby klientów	Test teoretyczny
	Definiuje słowa kluczowe oraz wartości do profilu klienta	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje techniki lejka sprzedażowego	Definiuje zasady tworzenia lejka sprzedażowego	Test teoretyczny
	Wykorzystuje lejek sprzedażowy w procesie sprzedaży	Test teoretyczny
	Realizuje właściwe komunikaty sprzedażowe	Test teoretyczny
Stosuje techniki zadawania właściwych pytań podczas sprzedaży i negocjacji cenowych	Definiuje różne rodzaje pytań sprzedażowych: otwarte, zamknięte, hipotetyczne i inne.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje funkcje i wartość pytań sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Dobiera właściwe pytania sprzedażowe do procesu sprzedaży	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak. Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji składa się z dwóch części: imiennego certyfikatu potwierdzającego ukończenie szkolenia oraz suplementu zawierającego opis efektów uczenia się/kształcenia "uzyskanych" w trakcie całego szkolenia.

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

Tak. Na suplementie do certyfikatu ukończenia szkolenia widnieje informacja dotycząca sposobu weryfikacji, ilości uzyskanych punktów (w przypadku testów jedno/wielokrotnego wyboru) bądź/oraz uzyskanej oceny ze szkolenia.

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

Tak. Na suplementie widnieje informacja dotycząca zastosowanych metod szkoleniowych oraz metod walidacyjnych wraz z uzyskanym, w wyniku walidacji, wynikiem.

Program

Szkolenie "Akademia sprzedaży - sprzedaż i negocjacje cenowe w praktyce" składa się z części wykładowej oraz praktycznej. Uczestnik wykonuje ćwiczenia przy wykorzystaniu własnego komputera.

W trakcie szkolenia uczestnik pozna sprawdzone i skuteczne techniki sprzedażowe powiązane z prowadzeniem skutecznych negocjacji cenowych.

Ze względu na charakter szkolenia, w trakcie szkolenia realizowane będą ćwiczenia praktyczne, których wyniki będą na bieżąco prezentowane prowadzącemu. Realizacja ćwiczeń praktycznych, na bieżąco, jest równoznaczna z potwierdzeniem uczestnictwa w zajęciach.

Podsumowaniem szkolenia jest przeprowadzenie procesu walidacji/egzaminu składającego się z części teoretycznej. W ramach części teoretycznej uczestnicy będą musieli wypełnić testy jedno/wielokrotnego wyboru. Warunkiem zaliczenia części teoretycznej jest uzyskanie minimum 80% prawidłowych odpowiedzi.

Ramowy program usługi:

- 1. Właściwe komunikowanie wartości sprzedawanego produktu i/lub usługi..
- 2. Tworzenie lejków sprzedażowych i marketingowych w oparciu o procesy zakupowe klienta..
- 3. Określanie grupy docelowej i osoby zakupowej.
- 4. Kryteria kwalifikacji i dyskwalifikacji klientów.
- 5. Jak właściwie zadawać pytania kierunkowe podczas sprzedaży i negocjacji cenowych.
- 6. Cel i rola negocjacji, jako sposobu osiągnięcia porozumienia w biznesie.
- 7. Zaawansowane techniki negocjacji, czyli jak myślą negocjatorzy, a jak sprzedawcy.
- 8. Techniki negocjacyjne stosowane w rozmowach przez telefon.
- 9. Wykorzystanie technik NLP w skutecznym komunikowaniu się.

Czas trwania szkolenia: 19 h dydaktycznych + przerwy + 1h walidacji.

Czas trwania 1h szkoleniowej: 45 minut.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Właściwe komunikowanie wartości sprzedawanego produktu i/lub usługi. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszewski	21-05-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 19 Przerwa	Jarosław Mioduszewski	21-05-2024	09:30	09:35	00:05

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 19 Tworzenie lejków sprzedażowych i marketingowych w oparciu o procesy zakupowe klienta. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszeński	21-05-2024	09:35	11:05	01:30
4 z 19 Przerwa	Jarosław Mioduszeński	21-05-2024	11:05	11:10	00:05
5 z 19 Określanie grupy docelowej i osoby zakupowej. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszeński	21-05-2024	11:10	12:40	01:30
6 z 19 Przerwa obiadowa	Jarosław Mioduszeński	21-05-2024	12:40	13:00	00:20
7 z 19 Jak właściwie zadawać pytania kierunkowe podczas sprzedaży i negocjacji cenowych? Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszeński	21-05-2024	13:00	14:30	01:30
8 z 19 Przerwa	Jarosław Mioduszeński	21-05-2024	14:30	14:35	00:05
9 z 19 Jak właściwie zadawać pytania kierunkowe podczas sprzedaży i negocjacji cenowych? Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszeński	21-05-2024	14:35	16:05	01:30
10 z 19 Cel i rola negocjacji, jako sposobu osiągnięcia porozumienia w biznesie. Prezentacja.	Jarosław Mioduszeński	22-05-2024	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 19 Przerwa	Jarosław Mioduszeowski	22-05-2024	09:30	09:35	00:05
12 z 19 Zaawansowane techniki negocjacji, czyli jak myślą negocjatorzy, a jak sprzedawcy. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszeowski	22-05-2024	09:35	11:05	01:30
13 z 19 Przerwa	Jarosław Mioduszeowski	22-05-2024	11:05	11:10	00:05
14 z 19 Techniki negocjacyjne stosowane w rozmowach przez telefon. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszeowski	22-05-2024	11:10	12:40	01:30
15 z 19 Przerwa obiadowa	Jarosław Mioduszeowski	22-05-2024	12:40	13:00	00:20
16 z 19 Techniki negocjacyjne stosowane w rozmowach przez telefon. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszeowski	22-05-2024	13:00	14:30	01:30
17 z 19 Przerwa	Jarosław Mioduszeowski	22-05-2024	14:30	14:35	00:05
18 z 19 Wykorzystanie technik NLP w skutecznym komunikowaniu się. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszeowski	22-05-2024	14:35	15:20	00:45
19 z 19 Walidacja	-	22-05-2024	15:20	16:05	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 750,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jarosław Mioduszeński

Doktor nauk ekonomicznych w zakresie nauk o zarządzaniu z 33 letnim doświadczeniem naukowym i praktycznym.

Posiada uprawnienia Ministra Skarbu do zasiadania w radach nadzorczych.

Prowadzący zajęcia dydaktyczne na studiach dziennych, zaocznych i podyplomowych z przedmiotów: „Zarządzanie projektem”, „Metody organizacji i zarządzania”, „Podstawy organizacji i zarządzania”, „Teoria organizacji i zarządzania”, „Metody wyceny projektów gospodarczych”, „Metody pracy kierowniczej”, „Komunikacja społeczna”, „Negocjacje”, „Negocjacje w biznesie”, „Mediacje biznesowe”, „Trening kierowniczy”.

Współorganizator i prowadzący szkolenia dla kadry menedżerskiej i przedstawicieli handlowych na temat: „Zarządzanie projektem”, „Zarządzanie finansami”, „Planowanie działalności gospodarczej”, „Zarządzanie czasem”, „Rekrutacja i selekcja”, „Negocjacje handlowe”, „Negocjacje w biznesie”, „Obsługa Klienta i techniki sprzedaży”.

Autor i współautor 66 publikacji naukowych - recenzowanych z zakresu ekonomii i zarządzania przedsiębiorstwem oraz dotyczących rozwoju przedsiębiorczości gospodarczej.

Kierownik i członek 11 projektów badawczych dotyczących gospodarowania nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa w regionie warmińsko-mazurskim.

Autor i współautor kilkudziesięciu opracowań na rzecz praktyki (studia wykonalności, plany biznesu, ekspertyzy).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały tworzone w trakcie zajęć na podstawie ćwiczeń praktycznych i wykładów.

Warunki uczestnictwa

Od uczestników wymagane jest:

- posiadanie komputera z dostępem do Internetu

Informacje dodatkowe

Czas trwania szkolenia: 19 h dydaktycznych + przerwy + 1h walidacji.

Czas trwania 1h szkoleniowej: 45 minut.

Ze względu na specyfikę szkolenia, przerwy mogą zostać przesunięte względem oryginalnego harmonogramu.

Warunki techniczne

Wymagania techniczne w przypadku webinarów / szkoleń online:

- Dostęp do internetu
- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy)
- 2 GB pamięci RAM (zalecane 4 GB lub więcej)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, ChromeOS

Ponieważ szkolenie prowadzone będzie na platformie opartej na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z ich najaktualniejszych oficjalnych wersji, takich jak Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge, Opera.

Kontakt



Karol Wieszczycki

E-mail biuro@pae.edu.pl

Telefon (+48) 501 103 385