



Techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/03/13/4954/2095972

1 090,00 PLN brutto

1 090,00 PLN netto

90,83 PLN brutto/h

90,83 PLN netto/h

T-Matic Grupa
Computer Plus Sp. z
o. o.

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 11.09.2024 do 12.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele przedsiębiorstwa, pracownicy biura handlowego, przedstawiciele handlowi oraz wszyscy pracownicy zajmujący się obsługą klienta na poszczególnych etapach sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	10-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
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

Celem szkolenia jest zdobycie wiedzy i umiejętności z zakresu skutecznej sprzedaży, profesjonalnej obsługi klienta, negocjacji, budowania relacji, rozwiązywania konfliktów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zdobędzie wiedzę i umiejętności z zakresu profesjonalnych technik sprzedaży	Zna oczekiwania klientów oraz profesjonalne aspekty procesu zakupu	Test teoretyczny
	Umie pozyskiwać i zatrzymywać klienta, zarządza bazą klientów	Test teoretyczny
	Charakteryzuje handlową i marketingową rolę przedstawiciela handlowego w organizacji, zna cechy, umiejętności i zachowania profesjonalnego handlowca,	Test teoretyczny
	Zna zasady procesu sprzedaży produktów i usług, radzi sobie z obiekcjami klienta, zna techniki sprzedaży prostych i wyrafinowanych produktów, potrafi negocjować	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

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

Tak

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

Tak

Program

Zakres szkolenia

- Oczekiwania klientów
- Psychologiczne aspekty procesu zakupu
- Umiejętność pozyskiwania i utrzymywania lojalnych klientów (budowanie zaufania klienta, działania w płaszczyźnie przedmiotowej i osobowej, rola komunikacji werbalnej i pozawerbalnej)

- Zarządzanie „bazą” klientów; grupy klientów, częstotliwość wizyt
- Handlowa i marketingowa rola Przedstawiciela Handlowego w organizacji
- Cechy, umiejętności i zachowanie profesjonalnego handlowca
- Proces sprzedaży produktów i usług (cele plany i strategie wizyt, efektywna rozmowa z klientem, rola pytań w komunikacji biznesowej, rozpoznawanie/ kreowanie potrzeb, proponowanie wartości/ korzyści produktów, usług, współpracy z firmą)
- Umiejętne radzenie sobie z obiekcjami klienta
- Techniki Sprzedaży produktów prostych i bardziej wyrafinowanych
- Sprzedaż przez telefon (telesprzedaż)
- Sprzedaż detaliczna
- Sukces w negocjacjach

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 090,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 090,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,83 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,83 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- notes

- długopis

- skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

Lekcja trwa 45 minut dydaktycznych, a przerwy są elastyczne dostosowane do uczestników.

Szkolenie kończy się egzaminem wewnętrznym.

Uczestnik po ukończeniu szkolenia otrzyma certyfikat T-Matic.

Termin rozpoczęcia szkolenia może ulec zmianie. Przed zapisaniem się na usługę prosimy o kontakt telefoniczny z organizatorem szkolenia.

Adres

ul. Malmeda Icchoka 1

15-440 Białystok

woj. podlaskie

Órodek Szkoleniowy T-Matic Grupa Computer Plus Sp. z o.o. mieści się przy ulicy Malmeda 1 w ścisłym centrum Białegostoku

z łatwym dostępem z dworca PKS i PKP (w odległości ok. 3km-samochodem/ok. 1,5 km pieszo). Jak również z bliskim dostępem do przystanku komunikacji miejskiej (najbliższy przystanek znajduje się w odległości ok. 1m od budynku).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Dział Szkoleń

E-mail szkolenia@computerplus.com.pl

Telefon (+48) 730 131 202