



Circinus Training
Center Adam
Pluciński



Marketing sprzedażowy

Numer usługi 2024/04/09/9472/2117814

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 23 h

📅 15.07.2024 do 16.09.2024

4 888,64 PLN brutto

3 974,50 PLN netto

212,55 PLN brutto/h

172,80 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	osoby, które w firmie mają styczność z marketingiem, klientami i sprzedażą
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	12-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	23
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik w obszarze marketingu sprzedażowego zostanie przygotowany do zdobywania nowych klientów, skutecznego prezentowania usług i opracuje/pozna standardy marketingowe swojej organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
zna aktualne tendencje rynkowe w kontekście marketingu	- rozróżnia trzy rodzaje trendów: wzrostowy, spadkowy i horyzontalny - potrafi wyjaśnić i rozumie relację trzech elementów: podaży popytu i ceny	Test teoretyczny
zna rolę i zadania marketingu w kontekście budowania świadomości klienta	- potrafi wyróżnić 3 podstawowe zasady marketingowe: orientacja na nabywcę, integracja działań marketingowych, zyskowość - rozróżnia instrumenty marketingu, działania marketingowe, reguły marketingowe i badania marketingowe	Test teoretyczny
potrafi badać potrzeby klientów i przygotować materiały marketingowe zgodnie z potrzebami klientów	- potrafi zebrać informacje o kliencie, które umożliwią stworzenie spersonalizowanej oferty - stosuje pytania otwarte, zamknięte i parafrazę, - potrafi dostosować do klienta podstawowe techniki sprzedaży m.in. perswazja, argumentacja handlowa, licytacja, wykorzystanie czasu i manipulacja	Test teoretyczny
potrafi z wykorzystaniem tekstów marketingowych prezentować produkty i usługi, stosując język korzyści	- stosuje podstawowe zasady tworzenia prezentacji, - świadomie wykorzystuje styl komunikacji koncentrujący się na benefitach	Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Usługa przygotowuje do samodzielnego zdobywania nowych klientów, skutecznego prezentowania usług i stosowania standardów marketingowych swojej organizacji.

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

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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Marketing i pozyskiwanie nowych Klientów

- Aktualne tendencje rynkowe w marketingu i ich wpływ na pozyskiwanie Klientów
- Marketing - przewaga konkurencyjna Firmy, a wybór Klienta
- Analiza możliwości rynkowych - gdzie jest nasz Klient?
- Sprzedaż czy marketing? - Pozwól kupować swoim klientom!
- Kontraktowanie terminów w kontakcie z Klientami
- Techniki docierania do poszczególnych klientów w czasach pandemii

Skuteczne techniki komunikacji z Klientem

- Praktyczne aspekty sprzedaży relacyjnej
- Wypracowanie sposobów na oczekiwania współczesnych Klientów
- Trening interpersonalny – proces komunikacji Klient – Pracownik (firma)
- Subiektywizm w kontaktach z Klientem – ćwiczenia praktyczne

Przekonania i postawy

- Czym są przekonania?
- Przekonania wspierające i ograniczające w kontekście marketingu i pozyskiwania klientów
- Koło wpływu i koło troski - na co mam wpływ
- Proaktywność - jak zachowania reaktywne wpływają na sprzedaż i marketing

Zasady prawidłowego komunikowania się

- Marketing a budowanie świadomości Klienta
 - Sztuka zadawania efektywnych pytań
 - Badanie potrzeb a ich wzbudzanie - różnice na poziomie zadawanych pytań
 - Pytania kierunkowe - zwrócenie uwagi Klienta na kompleksowe rozwiązania
 - Parafraza i odzwierciedlenie - budowanie relacji i zrozumienia
 - Poszerzanie perspektywy Klienta w kontekście składanego zapytania/prośby o ofertę

Budowanie wartości produktów i usług

- Co jest ważne i kluczowe dla Klienta?
- Prezentacja rozwiązań pod kątem potrzeb i oczekiwań Klienta
- Skupianie się na tym co ważne i istotne dla Klienta w kontekście produktów i rozwiązań
- Techniki mówienia językiem wartości w marketingu i sprzedaży
- Tworzenie katalogu mocnych i pozytywnych zwrotów / sformułowań
- Wartość rozwiązań kompleksowych - czyli co zyskuje Klient
- Budowanie przekonujących argumentów

Odpowiadanie na obiekcje

- Identyfikowanie źródła obiekcji u Klientów – prawdziwe i ukryte obiekcje
- odkrywanie pozytywnych intencji zgłaszanych obiekcji
- metoda odpierania zastrzeżeń PIWWA
- wzorce językowe pozwalające na pokonanie obiekcji
- przeformułowania zastrzeżeń Klienta w celu ich osłabienia
- metody osłabiania handlowca przez Klienta i techniki obrony przed nimi
- Łagodzenie zastrzeżeń Klienta - kiedy Klient mówi - „Za drogo”, „Nie jestem zainteresowany”; „Korzystam z konkurencji”; „Nie mam potrzeby”.
- Psychologiczne aspekty postrzegania ceny przez Klientów i strategię jej prezentacji – omówione zostaną mechanizmy prezentacji firmy, ceny i podane przykłady zastosowania - spójność marketingowa przedsiębiorstwa

Weryfikacja wiedzy

- powtórzenie najważniejszych elementów z modułów
- test wiedzy,
- praca indywidualna z Case study
- wypełnienia ankiet ewaluacyjnych

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi oraz aktywizującymi. Modelowe rozwiązania zostaną zaprezentowane i przetestowane w formule warsztatowej, w procesie uczenia się zostaną wykorzystane case study.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Dzień 1: Marketing i pozyskiwanie nowych Klientów / Skuteczne techniki komunikacji z Klientem	Adam Pluciński	15-07-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 4 Dzień 2: Przekonania i postawy i Zasady prawidłowego komunikowania się	Adam Pluciński	26-08-2024	08:00	16:00	08:00
3 z 4 Dzień 3: Budowanie wartości produktów i usług	Adam Pluciński	16-09-2024	08:00	14:30	06:30
4 z 4 Walidacja	-	16-09-2024	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 888,64 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 974,50 PLN
Koszt osobogodziny brutto	212,55 PLN
Koszt osobogodziny netto	172,80 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Pluciński

Adam Pluciński od 12 lat realizuje usługi rozwojowe. W latach 2010-2014 realizował politykę szkoleniową dla jednej z największych firm Call i Contact Center w Polsce, pełniąc funkcję Kierownika Działu Szkoleń i Jakości. Kierował pracą ponad 60 osobowego zespołu, budując struktury działu od podstaw. Od 2011 jest właścicielem firmy szkoleniowo- doradczej Circinus Training Center, która tworzy rozwiązania i programy dedykowane, uwzględniając specyfikę branży i organizacji. Pracuje z zespołami w formie coachingowo-doradczej, w zakresie rozwoju zasobów ludzkich w organizacji i rozwoju sprzedaży. Realizował wiele projektów w zakresie opracowania i wdrażania ścieżek kariery dla pracowników, wdrażania systemów motywacyjnych oraz tworzenia systemu ocen pracowniczych. Odpowiada za tworzenie procesów oraz standardów jakościowych. Był odpowiedzialny za modelowanie procedur w celu rozwoju sprzedaży oraz jakości obsługi Klienta. Specjalizuje się w analizie procesów i wdrażaniu usprawnień, za pomocą których zwiększał efektywność kampanii sprzedażowych i utrzymaniowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały on-line, prezentacja wysyłana w formacie pdf po szkoleniu, materiały piśmiennicze

Warunki uczestnictwa

Warunkiem ukończenia szkolenia jest 80% obecności.

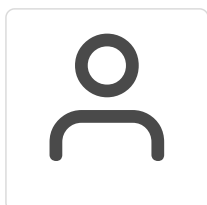
Adres

ul. Andrzeja i Władysława Niegolewskich 19
60-233 Poznań
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Daniel Pluciński

E-mail daniel.plucinski@circinus.pl

Telefon (+48) 690 908 508