



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu



Techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/04/25/7405/2135000

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 22.06.2024 do 23.06.2024

740,00 PLN brutto

740,00 PLN netto

52,86 PLN brutto/h

52,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa Techniki sprzedaży jest dedykowane osobom pracującym w obszarze sprzedaży i zawodowo zajmującym się nawiązywaniem relacji z klientami. Adresowane jest do przedstawicieli handlowych, menedżerów sprzedaży, specjalistów ds. obsługi klienta oraz wszystkich pracowników zaangażowanych w proces sprzedaży. Szkolenie jest odpowiednie zarówno dla osób początkujących, które chcą zdobyć solidne podstawy w zakresie skutecznej komunikacji sprzedażowej, jak i dla doświadczonych sprzedawców, którzy chcą doskonalić swoje umiejętności i poznać nowe strategie. Niezależnie od branży czy sektora, szkolenie jest skierowane do wszystkich, którzy pragną zdobyć konkretne narzędzia i techniki, aby osiągać lepsze wyniki sprzedażowe i budować trwałe relacje z klientami.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	20-06-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Kursy kształcące i szkolenia

Cel

Cel edukacyjny

Cel edukacyjny usługi "Techniki Sprzedaży" to umożliwienie uczestnikom wykorzystania różnorodnych technik komunikacji w praktyce, w celu skutecznego budowania relacji z klientami oraz osiągania zamierzonych celów handlowych. Po ukończeniu szkolenia, uczestnicy będą zdolni do aktywnego stosowania praktycznych narzędzi i strategii, które pozwolą im na budowanie zaufania, angażowanie klientów i skuteczną prezentację oferty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętność skutecznego nawiązywania kontaktu: Uczestnicy będą potrafili skutecznie nawiązywać kontakt z potencjalnymi klientami, wykorzystując różnorodne techniki, takie jak cold calling czy pierwszy kontakt telefoniczny. Budowanie trwałych relacji z klientami: Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili budować trwałe i pozytywne relacje z klientami, co przyczyni się do zwiększenia lojalności klientów oraz długoterminowego powodzenia w sprzedaży.	Umiejętność skutecznego nawiązywania kontaktu: Kryterium weryfikacji: Uczestnik będzie potrafił przeprowadzić skuteczny cold calling poprzez przekonujące przedstawienie siebie oraz celu rozmowy w sposób zwięzły i przekonujący. Budowanie trwałych relacji z klientami: Kryterium weryfikacji: Uczestnik będzie potrafił identyfikować potrzeby klientów oraz angażować się w dłuższe rozmowy, budując zaufanie i zrozumienie.	Test teoretyczny
Dostosowywanie komunikacji do preferencji klientów: Uczestnicy zdobędą umiejętność rozpoznawania różnych typów osobowości klientów oraz dostosowywania swojej komunikacji do ich preferencji, co pozwoli na skuteczniejsze przekazywanie informacji i budowanie zaangażowania. Pozyskiwanie informacji i angażowanie klienta: Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili skutecznie pozyskiwać informacje od klientów poprzez wywiad handlowy oraz angażować ich w proces sprzedaży, co zwiększy szanse na finalizację transakcji.	Dostosowywanie komunikacji do preferencji klientów: Kryterium weryfikacji: Uczestnik będzie potrafił dostosować swój język i ton komunikacji do zidentyfikowanych typów osobowości klientów. Pozyskiwanie informacji i angażowanie klienta: Kryterium weryfikacji: Uczestnik będzie potrafił zadawać pytania w celu pozyskania istotnych informacji oraz angażować klienta w dialog, wykazując zainteresowanie jego potrzebami.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Skuteczne przekazywanie intencji handlowych: Uczestnicy będą potrafili klarownie i skutecznie przekazywać intencje handlowe, co wpłynie pozytywnie na zrozumienie oferty przez klienta oraz zwiększy prawdopodobieństwo zakupu. Radzenie sobie z obiekcjami i odmową klientów: Po ukończeniu szkolenia uczestnicy będą potrafili skutecznie reagować na obiekcje klientów oraz przebijać się przez ewentualną odmowę, co przyczyni się do zwiększenia skuteczności w procesie sprzedaży.	Skuteczne przekazywanie intencji handlowych: Kryterium weryfikacji: Uczestnik będzie potrafił klarownie przedstawiać ofertę i intencje handlowe w sposób przekonujący i zrozumiały dla klienta. Radzenie sobie z obiekcjami i odmową klientów: Kryterium weryfikacji: Uczestnik będzie potrafił identyfikować obiekcje klientów oraz skutecznie odpowiadać na nie, stosując odpowiednie techniki negocjacyjne.	Test teoretyczny
Efektywne prowadzenie rozmów handlowych: Uczestnicy będą potrafili efektywnie prowadzić rozmowy handlowe, w tym zadawać pytania, słuchać aktywnie oraz prezentować ofertę w sposób przekonujący i atrakcyjny dla klienta. Umiejętność przygotowania oferty i prezentacji handlowej: Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili przygotowywać profesjonalne oferty oraz prezentacje handlowe, uwzględniając indywidualne potrzeby i preferencje klientów.	Efektywne prowadzenie rozmów handlowych: Kryterium weryfikacji: Uczestnik będzie potrafił prowadzić rozmowy handlowe w sposób zorganizowany i przekonujący, wykazując się umiejętnością aktywnego słuchania i zadawania trafnych pytań. Umiejętność przygotowania oferty i prezentacji handlowej: Kryterium weryfikacji: Uczestnik będzie potrafił przygotować profesjonalną ofertę oraz prezentację handlową, uwzględniając indywidualne potrzeby i preferencje klientów.	Test teoretyczny
Negocjacja cenowa: Uczestnicy zdobędą umiejętność prowadzenia skutecznych negocjacji cenowych, co pozwoli na osiąganie korzystnych warunków handlowych dla obu stron. Rozwiązywanie konfliktów i trudności w sprzedaży: Po ukończeniu szkolenia uczestnicy będą potrafili skutecznie rozwiązywać konflikty i trudności występujące w procesie sprzedaży, co przyczyni się do utrzymania pozytywnej relacji z klientami oraz osiągnięcia zamierzonych celów handlowych.	Negocjacja cenowa: Kryterium weryfikacji: Uczestnik będzie potrafił prowadzić skuteczne negocjacje cenowe, osiągając korzystne warunki handlowe dla obu stron. Rozwiązywanie konfliktów i trudności w sprzedaży: Kryterium weryfikacji: Uczestnik będzie potrafił rozpoznawać oraz skutecznie rozwiązywać konflikty i trudności występujące w procesie sprzedaży, utrzymując pozytywne relacje z klientami.	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 zawiera opis efektów uczenia się tj. imienne zaświadczenie i certyfikat wydawane po zakończeniu szkolenia zawierające program szkolenia oraz zaświadczenie zawierające szczegółowy opis efektów 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 tj. test końcowy jednokrotnego wyboru z wiedzy zdobytej podczas szkolenia.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Program szkolenia

Pierwszy kontakt telefoniczny – Skuteczne techniki cold callingu

- Jak przeprowadzać tzw. "zimne telefony" w celu dotarcia do osób decyzyjnych
- Budowanie pozytywnego wrażenia i zainteresowania klienta na początku rozmowy

Budowanie trwałych relacji z klientami

- Strategie budowania pozytywnych relacji z potencjalnymi i obecnymi klientami
- Wzmacnianie zaufania i lojalności klientów niezależnie od oferowanego produktu

Typologia klientów DISC – Dopasowanie do różnych typów osobowości klientów

- Poznanie metodologii typów osobowości DISC i jej zastosowanie w sprzedaży
- Dostosowanie formy spotkania i komunikacji do preferencji i oczekiwań różnych klientów

Wywiad handlowy – Pozyskiwanie informacji i angażowanie klienta

- Techniki skutecznego przeprowadzania wywiadu sprzedażowego
- Wykorzystanie metody SPIN do zgłębiania potrzeb i angażowania klienta w proces zakupu

Przekazywanie intencji handlowych – Budowanie autentyczności i otwartej komunikacji

- Wykorzystanie skutecznych technik w celu jasnego komunikowania intencji handlowych
- Budowanie autentycznego i zaufanego wizerunku w relacji z klientem

Radzenie sobie z obiekcjami i odmową

- Strategie skutecznego reagowania na typowe obiekcje klientów, takie jak "nie jestem zainteresowany"
- Techniki przebijania się przez odmowę i pokonywania trudności w sprzedaży

Prowadzenie skutecznych rozmów handlowych

- Techniki prowadzenia profesjonalnych i efektywnych rozmów sprzedażowych
- Budowanie zaangażowania klienta i umiejętne kierowanie rozmową w celu osiągnięcia zamierzonego rezultatu

Przygotowanie oferty i prezentacji handlowej

- Opracowywanie oferty i prezentacji z uwzględnieniem zdobytych informacji o kliencie
- Wykorzystanie cechy a języka korzyści w celu pobudzenia potrzeby zakupu u klienta

Negocjacje cenowe – Techniki skutecznego rozmawiania o cenie

- Strategie negocjacyjne i techniki umiejętnego poruszania tematem ceny
- Przygotowanie do negocjacji i osiąganie korzystnych warunków dla obu stron

Sytuacje trudne w sprzedaży – Rozwiązywanie konfliktów i trudności

- Identyfikacja i skuteczne radzenie sobie z sytuacjami trudnymi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Realizacja zajęć szkoleniowych	Anita Stróżyk	22-06-2024	09:00	12:00	03:00
2 z 7 Przerwa	Anita Stróżyk	22-06-2024	12:00	12:15	00:15
3 z 7 Realizacja zajęć szkoleniowych	Anita Stróżyk	22-06-2024	12:15	16:00	03:45
4 z 7 Realizacja zajęć szkoleniowych	Anita Stróżyk	23-06-2024	09:00	12:00	03:00
5 z 7 Przerwa	Anita Stróżyk	23-06-2024	12:00	12:15	00:15
6 z 7 Realizacja zajęć szkoleniowych	Anita Stróżyk	23-06-2024	12:15	15:45	03:30
7 z 7 Test teoretyczny	-	23-06-2024	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	740,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	740,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	52,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anita Stróżyk

Doświadczona profesjonalistka z obszaru retailu, z doświadczeniem w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi. Jest autorką kursu "Techniki sprzedaży" na studiach online. Coach w zakresie zarządzania przez cele i marketingowej orientacji na Klienta. Stawiająca na rozwój swój i współpracowników. Wykładowczyni akademicka, z pasją dzieląca się praktycznymi wskazówkami z przyszłymi liderami.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają dodatkowe materiały szkoleniowe w postaci skryptu oraz prezentacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest wypełnienie przez uczestnika formularza zgłoszeniowego online na stronie Uniwersytetu WSB Merito, akceptacja Regulaminu oraz dokonanie opłaty za szkolenie we wskazanym terminie.

- <https://www.merito.pl/poznan/>
- <https://www.merito.pl/szczecin/>
- <https://www.merito.pl/chorzow/>
- <https://www.merito.pl/warszawa/>

Jednocześnie wyboru miasta Uniwersytetu WSB Merito (Poznań, Szczecin, Chorzów, Warszawa) należy dokonać na podstawie miejsca gdzie znajduje się operator, u którego uczestnik będzie się starać o dofinansowanie.

Informacje dodatkowe

Po ukończeniu szkolenia uczestnik otrzyma imienne zaświadczone wystawione przez Uniwersytet WSB Merito.

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane na MS Teams.

Zalecane pobranie aplikacji MS Teams na komputer lub telefon komórkowy oraz zapewnienie stabilnego łącza internetowego.

Link do szkolenia przesyła organizator szkolenia.

Kontakt



Marta Kalaczyńska

E-mail marta.kalaczynska@merito.szczecin.pl

Telefon (+48) 602 646 460