



DIGITAL BRAND  
MAGDALENA  
GŁOMSKA



## Szkolenie Proces skutecznej sprzedaży – od podstaw do średniozaawansowanego

Numer usługi 2024/04/30/118911/2139219

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.11.2024 do 15.11.2024

2 720,00 PLN brutto

2 720,00 PLN netto

170,00 PLN brutto/h

170,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie przeznaczone jest dla: <ul style="list-style-type: none"><li>• pracowników działów sprzedaży</li><li>• działów handlowych</li><li>• przedstawicieli handlowych</li><li>• regionalnych kierowników sprzedaży</li><li>• menedżerów sprzedaży i innych osób związanych ze sprzedażą.</li><li>• <b>osób bez dotychczasowego doświadczenia zawodowego w tym obszarze, jak i osób już pracującym w sprzedaży, które chcą uporządkować, pogłębić i poszerzyć swoje kompetencje w kluczowych obszarach sprzedażowych.</b></li><li>• <b>Szkolenie dedykowane jest dla osób początkujących i średniozaawansowanych</b></li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	3
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	13-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kluczowych kompetencji z zakresu działań sprzedażowych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<ul style="list-style-type: none"><li>• rozróżnia główne rodzaje potrzeb klienta i wpływa na doświadczenia klienta świadomie kształtując trzy obszary satysfakcji;</li><li>• zna etapy procesu sprzedaży i kontroluje jego przebieg;</li><li>• bada potrzeby zakupowe klienta, świadomie stosując odpowiednie pytania i narzędzia komunikacyjne</li></ul>	Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie testu	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 zawiera 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

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

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym, realizowana jest w godzinach dydaktycznych 45 min.

Metody pracy: mini-wykłady, dyskusje moderowane, case study, ćwiczenia indywidualne i grupowe oraz symulacje rozmów handlowych. Podczas pracy wykorzystywane będą narzędzia wizualne – prezentacja oraz interaktywne: quizy i chat.

Aby realizacja usługi pozwoliła osiągnąć cel główny, warunkiem jest zaangażowanie uczestnika w różnorodne formy pracy podczas szkolenia.

**Dodatkowo jest możliwość podniesienia kompetencji na szkoleniu „Skuteczna sprzedaż dla zaawansowanych od średniozaawansowanego i zaawansowanego.”**

**Warto skorzystać z obu cykli szkoleń.**

## **DZIEŃ I**

**Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)**

### **BLOK I Wprowadzenie do sprzedaży (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenie)**

- Rozpoczęcie szkolenia, ćwiczenie wprowadzające (ice breaker).
- Trójkąt satysfakcji klienta – potrzeby merytoryczne, psychologiczne, proceduralne.
- Rozum kontra emocje – podejmowanie decyzji zakupowych.

### **BLOK II Proces sprzedaży (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)**

- Etapy procesu sprzedaży.
- Specyfika krótkich i długich cykli sprzedaży – rozłożenie sił.
- Przygotowanie do procesu sprzedaży – dlaczego nie warto go pomijać?
- Warsztat pracy handlowca.

### **BLOK III Badanie potrzeb klienta (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)**

- Jak i o co pytać, żeby sprzedawać - pytania w badaniu potrzeb.
- Parafraza i inne narzędzia w sytuacjach sprzedażowych.
- Wypracowanie zestawu narzędzi do wykorzystania w realiach sprzedażowych każdego z uczestników.

### **BLOK IV Prezentowanie oferty (teoria i praktyka; case study, dyskusja, mini-wykład, ćwiczenie)**

- Prezentacja rozwiązania problemu klienta.
- Edukowanie klienta i sprzedaż doradcza.
- Czym jest język korzyści i jak się nim posługiwać?
- Angażowanie klienta w proces sprzedaży.

## **DZIEŃ II**

### **BLOK I Trening handlowy – badanie potrzeb i prezentacja oferty (praktyka; symulacje rozmów handlowych)**

- Przygotowanie do rozmów.
- Wyznaczenie oczekiwanych rezultatów (celów) rozmów z klientami.
- Symulacje rozmów handlowych.
- Omówienie z informacją zwrotną dla uczestników.

### **BLOK II Obiekcje i jak sobie z nimi radzić (teoria i praktyka; ćwiczenia, dyskusja moderowana, mini-wykład)**

- Najczęściej pojawiające się obiekcje.
- Zastrzeżenia klienta a gierki handlowe – jak się nie dać zmanipulować?
- Sposoby reagowania na konkretne obiekcje – schemat i wypracowanie konkretnych rozwiązań.
- Cena a wartość – budowanie wartości w oczach klienta.

### **BLOK III Zamknięcie transakcji (teoria i praktyka; case study, dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)**

- Fakty i mity o zamykaniu sprzedaży.
- Sygnały gotowości do zakupu.
- Zamknięcie transakcji a kontraktowanie dalszych działań.
- Zamykanie transakcji w sprzedaży prostej i złożonej.
- Czym jest reaktancja i jak jej nie wzbudzać w kliencie?

### **BLOK IV Podsumowanie i utrwalenie (praktyka i teoria; mini-wykład, dyskusja moderowana, ćwiczenie)**

- Zwiększanie wartości transakcji: cross-selling i up-selling
- Obsługa potransakcyjna i jej rola w rozwoju współpracy z klientem.
- Podsumowanie i utrwalenie wiedzy.
- Stworzenie indywidualnego planu działania do wdrożenia po szkoleniu.

**Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).**

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 14</b> Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)	-	14-11-2024	08:30	08:45	00:15
<b>2 z 14</b> BLOK I Wprowadzenie do sprzedaży (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenie)	Dagmara Tyc	14-11-2024	08:45	10:00	01:15
<b>3 z 14</b> Przerwa 30 min	Dagmara Tyc	14-11-2024	10:00	10:30	00:30
<b>4 z 14</b> BLOK II Proces sprzedaży (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)	Dagmara Tyc	14-11-2024	10:30	12:00	01:30
<b>5 z 14</b> Przerwa 30 min	Dagmara Tyc	14-11-2024	12:00	12:30	00:30
<b>6 z 14</b> BLOK III Badanie potrzeb klienta (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)	Dagmara Tyc	14-11-2024	12:30	14:00	01:30
<b>7 z 14</b> BLOK IV Prezentowanie oferty (teoria i praktyka; case study, dyskusja, mini-wykład, ćwiczenie)	Dagmara Tyc	14-11-2024	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>8 z 14</b> BLOK I Trening handlowy – badanie potrzeb i prezentacja oferty (praktyka; symulacje rozmów handlowych)	Dagmara Tyc	15-11-2024	08:30	10:00	01:30
<b>9 z 14</b> Przerwa 30 min	Dagmara Tyc	15-11-2024	10:00	10:30	00:30
<b>10 z 14</b> BLOK II Obiekcje i jak sobie z nimi radzić (teoria i praktyka; ćwiczenia, dyskusja moderowana, mini-wykład)	Dagmara Tyc	15-11-2024	10:30	12:00	01:30
<b>11 z 14</b> Przerwa 30 min	Dagmara Tyc	15-11-2024	12:00	12:30	00:30
<b>12 z 14</b> BLOK III Zamknięcie transakcji (teoria i praktyka; case study, dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)	Dagmara Tyc	15-11-2024	12:30	14:00	01:30
<b>13 z 14</b> BLOK IV Podsumowanie i utrwalenie (praktyka i teoria; mini-wykład, dyskusja moderowana, ćwiczenie)	Dagmara Tyc	15-11-2024	14:00	15:15	01:15
<b>14 z 14</b> Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).	-	15-11-2024	15:15	15:30	00:15

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 720,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Dagmara Tyc

Trenerka specjalizująca się w szkoleniach z zakresu komunikacji, kompetencji menedżerskich, sprzedaży, obsługi klienta i negocjacji handlowych. Prowadzi szkolenia i treningi kompetencyjne dla specjalistów i menedżerów różnego szczebla.

Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.

Ma szesnastoletnie doświadczenie na stanowiskach handlowych

i menedżerskich w następujących obszarach: sprzedaż i obsługa klienta na rynkach krajowych i międzynarodowych, zarządzanie zespołem, negocjacje handlowe z klientami i dostawcami.

Pracowała na stanowiskach: Menedżer Oddziału, Kierownik Działu Handlowego, Dyrektor Handlowy, Dyrektor Izby Gospodarczej. Jako handlowiec i menedżer współpracowała z firmami produkcyjnymi oraz usługowo-handlowymi. Jako Dyrektor Polskiej Izby Gospodarczej Rusztowań współpracowała z instytucjami państwowymi i naukowymi, organizacjami krajowymi i międzynarodowymi, organizowała konferencje naukowo-techniczne, ogólnopolskie i międzynarodowe wydarzenia branżowe oraz była członkiem zespołu redakcyjnego pisma branżowego.

Ukończyła studia podyplomowe Zarządzanie sprzedażą na rynkach krajowych i międzynarodowych w Kolegium Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Akademię Trenera Biznesu i Akademię Trenera Biznesu dla Zaawansowanych w Wyższej Szkole Bankowej. Absolwentka studiów magisterskich w zakresie języka rosyjskiego na Wydziale Filologicznym Uniwersytetu Śląskiego. Ukończyła semestralne studia w Instytucie Języka Rosyjskiego im. A. Puszkina w Moskwie.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują prezentację ze szkolenia, a także certyfikat szkolenia

## Warunki uczestnictwa

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej.
- Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.
- **Szkolenie dedykowane jest dla osób początkujących i średniozaawansowanych**

## Informacje dodatkowe

**Dodatkowo jest możliwość podniesienia kompetencji na szkoleniu „Skuteczna sprzedaż dla zaawansowanych od średniozaawansowanego i zaawansowanego.”**

**Warto skorzystać z obu cykli szkoleń.**

## Warunki techniczne

Wymagania techniczno-sprzętowe:

Każdy uczestnik szkolenia powinien mieć możliwość korzystania z komputera z dostępem do Internetu.

Wymagania techniczne w przypadku webinarów / szkoleń online:

Dla aktywnego uczestnictwa w warsztatach, każdy jego uczestnik powinien posiadać komputer z dostępem do Internetu oraz z zainstalowanym programem Acrobat Reader.

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy)
- 4 GB pamięci RAM (zalecane 8 GB lub więcej)
- System operacyjny Windows 10/11, Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

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.

Szkolenie będzie się odbywać za pomocą aplikacji clcikmeeting lub google meets – przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link. Link do szkolenia jest ważny w czasie trwania usługi.

Będzie to webinar realizowany w trybie dyskusji – umożliwi on uczestnikom rozmowę wideo w czasie rzeczywistym zarówno z prowadzącym, jak też z innymi uczestnikami. Dzięki temu uczestnicy mają wrażenie osobistego udziału w szkoleniu z prowadzącym i innymi uczestnikami.

Organizacja szkolenia:

Szkolenie podzielone jest na bloki teoretyczno-warsztatowe według ustalonego harmonogramu. Użytkownicy, w ramach ćwiczeń praktycznych, będą proszeni o udział w dyskusjach moderowanych przez trenera oraz ćwiczeniach, podczas których m.in. wypracują konkretne zwroty, wyrażenia i schematy do zastosowania w realiach własnej specyfiki zawodowej,

## Kontakt



**Magdalena Głomska**

**E-mail** [biuro@digitalbrand.com.pl](mailto:biuro@digitalbrand.com.pl)

**Telefon** (+48) 505 139 506