



DIGITAL BRAND
MAGDALENA
GŁOMSKA



Szkolenie Skuteczna sprzedaż dla zaawansowanych od średniozaawansowanego do zaawansowanego

Numer usługi 2024/04/30/118911/2139233

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 25.11.2024 do 26.11.2024

2 960,00 PLN brutto

2 960,00 PLN netto

185,00 PLN brutto/h

185,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla: <ul style="list-style-type: none">• pracowników działów sprzedaży• działów handlowych• przedstawicieli handlowych• regionalnych kierowników sprzedaży• menedżerów sprzedaży• innych osób związanych ze sprzedażą• Osób doświadczonych, chcącym rozbudować swoją skrzynkę narzędziową sprzedawcy i zwiększyć repertuar możliwych działań i zachowań.• Szkolenie dedykowane jest dla osób średniozaawansowanych
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	3
Data zakończenia rekrutacji	22-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest pogłębienie wybranych kompetencji sprzedażowych oraz poszerzenie wiedzy na temat perswazji i rozwój umiejętności stosowania technik perswazyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<ul style="list-style-type: none">• stosuje etyczne techniki sprzedaży w oparciu o reguły wywierania wpływu społecznego;• buduje komunikaty perswazyjne uwzględniające różne typy argumentów;• uwzględnia w komunikacji z klientem zarówno emocjonalne, jak i racjonalne pobudki zakupowe klienta;• rozpoznaje manipulacyjne działania klienta i reaguje w sposób przeciwdziałający manipulacji	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.

Szkolenie jest dopełnieniem szkolenia Fundamenty skutecznej sprzedaży – od podstaw do średniozaawansowanego, ale udział w nim nie jest warunkowany wcześniejszym udziałem w szkoleniu podstawowym.

DZIEŃ I

Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)

BLOK I Powrót do podstaw (teoria i praktyka; dyskusja, mini-wykład, ćwiczenie)

- Rozpoczęcie szkolenia, ćwiczenie wprowadzające (ice breaker).
- Proces sprzedaży – powtórzenie i uporządkowanie podstaw: etapy procesu sprzedaży, badanie potrzeb, prezentacja oferty, praca z obiekcjami i zamykanie transakcji.

BLOK II Wpływ społeczny i jego rola w sprzedaży (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)

- Czym są reguły wpływu społecznego i jak wpływają na sprzedaż?
- Siła społecznego dowodu słuszności.
- Lubię cię, więc chętniej spełnię twoją prośbę. Zwłaszcza jak masz autorytet.
- Zaangażowanie, konsekwencja, wzajemność i moc ich oddziaływania.
- Dlaczego bardziej chcemy tego, co niedostępne?

BLOK III Etyczna perswazja w sprzedaży (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenie)

- Perswazja a manipulacja – czym jest etyczna sprzedaż?
- Handel to gra – jakie są zasady?
- Przeciwdziałanie manipulacji – jak sobie radzić gdy klienci grają w gry? Praca na konkretnych przykładach.

BLOK IV Perswazja a rozum i emocje w decyzjach zakupowych (teoria i praktyka; case study, dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenie)

- Natura podejmowania decyzji zakupowych – wpływ emocji i rozumu.
- Argumentacja: centralny i peryferyjny tor perswazji.
- Satysfakcja a dysonans pozakupowy, czyli emocje klienta po transakcji.

DZIEŃ II

BLOK I Prezentacja oferty – rozbudowa skrzynki narzędziowej (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)

- Prezentacja rozwiązania problemu klienta – powtórzenie i pogłębienie tematu.
- Rozbudowa skrzynki narzędziowej: wykorzystanie success story.
- Tworzenie propozycji trudnych do porównania z ofertą konkurencji.

BLOK II Planowanie i rozwój współpracy z klientem w sektorze B2B (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)

- Wartość życiowa klienta (CLV)
- Planowanie działań w oparciu o cele.
- Zwiększanie wartości sprzedaży.
- Poszerzanie zakresu współpracy.
- Tworzenie impulsu zakupowego w trakcie współpracy.

BLOK III Retencja w sektorze B2B (teoria i praktyka; case study, ćwiczenia, dyskusja moderowana, mini-wykład)

- Churn czyli rezygnacja klientów - przeciwdziałanie.
- Działania utrzymaniowe: prewencja, retencja i odzyskiwanie.
- System wczesnego ostrzegania – sygnały odejścia i diagnostyka retencyjna.

BLOK IV Podsumowanie i utrwalenie (praktyka; dyskusja moderowana, ćwiczenia i symulacja rozmowy)

- Podsumowanie i utrwalenie wiedzy i umiejętności – dodatkowe ćwiczenia i symulacja rozmowy retencyjnej.
- 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
1 z 14 Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)	-	25-11-2024	08:30	08:45	00:15
2 z 14 BLOK I Powrót do podstaw (teoria i praktyka; dyskusja, mini-wykład, ćwiczenie)	-	25-11-2024	08:45	10:00	01:15
3 z 14 Przerwa 30 min	Dagmara Tyc	25-11-2024	10:00	10:30	00:30
4 z 14 BLOK II Wpływ społeczny i jego rola w sprzedaży (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)	Dagmara Tyc	25-11-2024	10:30	12:00	01:30
5 z 14 Przerwa 30 min	Dagmara Tyc	25-11-2024	12:00	12:30	00:30
6 z 14 BLOK III Etyczna perswazja w sprzedaży (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenie)	Dagmara Tyc	25-11-2024	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 14 BLOK IV Perswazja a rozum i emocje w decyzjach zakupowych (teoria i praktyka; case study, dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenie)	Dagmara Tyc	25-11-2024	14:00	15:30	01:30
8 z 14 BLOK I Prezentacja oferty – rozbudowa skrzynki narzędziowej (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)	Dagmara Tyc	26-11-2024	08:30	10:00	01:30
9 z 14 Przerwa 30 min	Dagmara Tyc	26-11-2024	10:00	10:30	00:30
10 z 14 BLOK II Planowanie i rozwój współpracy z klientem w sektorze B2B (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)	Dagmara Tyc	26-11-2024	10:30	12:00	01:30
11 z 14 Przerwa 30 min	Dagmara Tyc	26-11-2024	12:00	12:30	00:30
12 z 14 BLOK III Retencja w sektorze B2B (teoria i praktyka; case study, ćwiczenia, dyskusja moderowana, mini-wykład)	Dagmara Tyc	26-11-2024	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 14 BLOK IV Podsumowanie i utrwalenie (praktyka; dyskusja moderowana, ćwiczenia i symulacja rozmowy)	Dagmara Tyc	26-11-2024	14:00	15:15	01:15
14 z 14 Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).	-	26-11-2024	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 960,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 960,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	185,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	185,00 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. 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 średniozaawansowanych**

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest dopełnieniem szkolenia Fundamenty skutecznej sprzedaży – od podstaw do średniozaawansowanego, ale udział w nim nie jest warunkowany wcześniejszym udziałem w szkoleniu podstawowym.

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, przećwiczą zastosowanie omawianych umiejętności oraz wypracują indywidualny plan działań rozwojowych w obszarze sprzedaży.

Kontakt



Magdalena Głomska

E-mail biuro@digitalbrand.com.pl

Telefon (+48) 505 139 506