



AVENHANSEN Sp. z o.o.



Od NIE do TAK w procesie sprzedaży

Numer usługi 2024/05/02/5061/2140313

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 21.11.2024 do 22.11.2024

1 820,40 PLN brutto

1 480,00 PLN netto

130,03 PLN brutto/h

105,71 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest dla pracowników których zadaniem jest efektywna sprzedaż.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	19-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

GŁÓWNY CEL SZKOLENIA

Wzmocnienie stałej efektywności sprzedażowej uczestników warsztatu ze szczególnym uwzględnieniem umiejętności radzenia sobie z uprzedzeniem, obawą, czy obiekcją Klienta na różnych etapach procesu sprzedaży.

Korzyści dla uczestników Warsztatu:

- Zdobyć wiedzę na temat wykorzystania wiedzy psychologicznej w celu skutecznej sprzedaży nawet trudnym

Klientom.

• Omówimy na konkretnych przykładach, jak możemy postąpić jeżeli przed spotkaniem domyślamy się, że Klient je

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje listę skutecznych reakcji na gry debiutowe Klientów i skutecznie je stosuje w praktyce	charakteryzuje listę skutecznych reakcji na gry debiutowe Klientów	Wywiad swobodny
Definiuje i stosuje informację o sobie pod kątem mocnych stron sprzedażowych i obszarów do rozwoju.	Wymienia swoje mocne strony i obszarów do rozwoju pod kontem sprzedażowym	Wywiad swobodny
Charakteryzuje typy Klientów wraz ze wskazówkami jakie narzędzia komunikacji sprzedażowej sprzyjają pozytywnej decyzji a jakie nasze, często nieświadome zachowania prowadzą wprost do odmowy ze strony Klienta co wpływa wpływa na wzrostu efektywności jego pracy	Charakteryzuje typy Klientów	Wywiad swobodny
	Definiuje narzędzia komunikacji sprzedażowej sprzyjają pozytywnej decyzji	Wywiad swobodny
Potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu	Jest postrzegany jako ekspert w swojej dziedzinie	Wywiad swobodny

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

MODUŁ I. ANALIZA MOICH MOCNYCH STRON JAKO SPRZEDAWCY

1. Osobowościowy test autoanalizy
 2. „Przekonaj mnie” - gra sprzedażowa
 3. Indywidualna informacja zwrotna
- Mocne strony - obszary na których Uczestnik warsztatu może budować
 - Pięty achillesowe - obszary do niwelowania negatywnego wpływu lub do dalszego rozwoju

MODUŁ II. ZAPOBIEGAM ODMOWIE I UZYSKUJĘ ZGODĘ KLIENTA PRZEZ DOSTOSOWANIE SIĘ DO JEGO OSOBOWOŚCI

1. Narzędziowa osobowość Klienta i Sprzedawcy
2. Na co zwracać uwagę żeby rozpoznać osobowość Klienta?
 - Podczas spotkania bezpośredniego
 - Podczas rozmowy telefonicznej
3. Narzędzia wywierania wpływu na Klientów o poszczególnych osobowościach w procesie
 - zjednywania sobie Klienta podczas pierwszego kontaktu
 - przekonywania i argumentowania
 - zapobiegania i reagowania na konflikt
 - motywowania do zakupu i zamykania sprzedaży

MODUŁ III. „TEN SPRZEDAWCA BĘDZIE MNIE NAMAWIAŁ DO CZEGOŚ CZEGO NIE CHCĘ”

1. Negatywne projekcje Klientów (niewypowiedziane opinie i przekonania Klientów tuż przed naszym kontaktem z Nimi)
2. Wyrażenie intencji jako metoda niwelowania negatywnego wpływu projekcji Klientów na temat: nas, jakości naszej oferty czy firmy
3. Metody reakcji na rzeczywiste projekcje naszych Klientów
4. Scenki warsztatowe

MODUŁ IV. „PROSZĘ PRZEDSTAWIĆ OFERTĘ, ALE UPRZEDZAM, ŻE NIE BĘDĘ NIĄ ZAINTERESOWANY”

1. Gra debiutowa Klienta - blokująca lub utrudniająca efektywną komunikację sprzedażową wypowiedź Klienta na początku kontaktu
2. Lista rzeczywistych gier debiutowych Klientów
3. Efektywne metody reakcji na poszczególne gry debiutowe Klientów
4. Scenki warsztatowe

MODUŁ V. JAKIE MA POWODY KLIENT ŻEBY KUPIĆ?

1. Proszę powiedzieć...? - pytania pierwszym filarem sprzedaży
2. Zasady uzyskiwania informacji i zapobiegania odmowie
3. Analiza potrzeb i oczekiwań klienta – Lista pytań

MODUŁ VI. „TO JEST DOKŁADNIE TO, CZEGO OCZEKUJĘ”

1. Zasady zapobiegania obiekcjom Klienta
2. Model: Cecha - Zaleta - Korzyść - Dowód
3. Kody językowe - Tworzenie przekonującej argumentacji
4. Niwelowanie dysonansu po-zakupowego

MODUŁ VII. „TO JEST ZA DROGIE”

1. Podłoże obiekcji Klientów
2. Obiekcja Klienta, jako nasze wsparcie w procesie sprzedaży
3. Lista rzeczywistych obiekcji i metody postępowania z nimi
4. Scenki warsztatowe

MODUŁ VIII. TRUDNY KLIENT

1. Jak rozmawiać ze zdenerwowanym czy agresywnym Klientem?
2. Zasady rozmowy z reklamacyjnym Klientem
3. Gry i manipulacje Klientów
4. Asertywne budowanie relacji w sprzedaży z „trudnym” Klientem

MODUŁ IX. KONCEPCJA SPRZEDAŻY WG CHALLENGERA jako efektywna metoda sprzedaży w kryzysie

1. Geneza koncepcji
2. Założenia koncepcji – jako pierwszy etap wdrożenia nowego systemu sprzedaży
3. (Na podstawie książki „Sprzedawaj jak Challenger – Strategie kontroli komunikacji z klientem” Matthew Dixon i Brent Adamson)

MODUŁ X. PODSUMOWANIE SZKOLENIA

1. Syntetyczne podsumowanie treści szkolenia
2. Wskazówki dotyczące implementacji nabytych umiejętności w praktyce
3. Ewaluacja szkolenia

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:

Wśród wielu form aktywności, na szkoleniu możemy wyróżnić:

- moderowane dyskusje
- ćwiczenia pojedyncze i w grupach
- studia przypadków
- dzielenie się najlepszymi praktykami
- scenki
- grę szkoleniową

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/od-nie-do-tak-w-procesie-sprzedazy-2024-11-21-warszawa.html>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Od NIE do TAK w procesie sprzedaży	Maciej Leszczyński	21-11-2024	10:00	17:00	07:00
2 z 2 Od NIE do TAK w procesie sprzedaży	Maciej Leszczyński	22-11-2024	09:00	16:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 820,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	130,03 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Leszczyński

Autor, konsultant i trener przy realizacji kompleksowych programów szkoleniowych dla kluczowych Klientów

Przez trzynaście lat pracował w biznesie i posiada doświadczenie zarówno z zakresu sprzedaży i negocjacji jak i zarządzania pracownikami działu sprzedaży.

1. Wydział Zarządzania i Marketingu w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie.
2. Szkoła Trenerów Biznesu „Trop” działającej pod Patronatem Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
3. Szkoła Trenerów Rozwoju Osobistego Metodą Tippinga
4. Szkolenie akredytacyjne dla Trenerów Insights Discovery
5. Szkoła Coachingu Narzędziowego
6. Szkolenie akredytacyjne z nowej wersji metodologii KirkPatrick'a (poszkoleniowe narzędzia prowadzące szkolony zespół do osiągnięcia wyznaczonych celów).
7. Szkoła Coachów ICF ACSTH z egzaminacją VCC.

Wybrane, zrealizowane projekty szkoleniowo-doradcze:

- W MUREXIN i koncernie DELL dzielił się wiedzą jak pozyskiwać i zarządzać kluczowymi Klientami w celu maksymalizacji zysków.
- Na zlecenie Towarzystwa Ubezpieczeniowego ROYAL PBK opracował i uczestniczył we wdrażaniu jednolitych dla całej korporacji standardów sprzedażowej obsługi Klienta.
- Dla pracowników CIBA VISION prowadził cykl szkoleń związanych ze sprzedażą Ich produktów.
- Sprzedawcom BIMS PLUS przekazywał nową koncepcję pozyskiwania kluczowych Klientów.
- W TIME (Radio Eska) dzielił się wiedzą i doświadczeniem z zakresu efektywnej sprzedaży.
- Pracowników HANZA Grupa Inwestycyjna uczył za

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe (skrypt, ćwiczenia, testy) oraz certyfikat ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%)

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest przesłanie zgłoszenia za pośrednictwem BUR oraz strony AVENHANSEN

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Pełną interaktywność szkolenia z Trenerem AVENHANSEN
- **Pracę w kameralnych grupach szkoleniowych**
- Miłą i fachową obsługę
- Doświadczenie i doskonałe przygotowanie merytoryczne Trenera
- Odpowiednio dobrane metody i techniki szkoleniowe
- Autorskie materiały szkoleniowe
- Certyfikat ukończenia szkolenia
- **Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu każdy uczestnik będzie mógł kontaktować się z Trenerem mailowo i telefonicznie)**
- Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów oraz wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia w ramach stworzonego specjalnie w tym celu profesjonalnego forum szkoleniowego: **Zobacz forum: www.forum-szkolenia.pl**

Adres

ul. Wspólna 56
00-686 Warszawa
woj. mazowieckie

Centrum szkoleniowe WSPÓLNA

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452