



Never Average  
Sajdak Adrian



## Nowoczesne strategie sprzedaży - jak wpłynąć na decyzję klienta...

Numer usługi 2024/05/13/46295/2147375

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 04.07.2024 do 05.07.2024

1 800,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, pracowników firm, menadżerów, osób, którzy mają potrzebę osiągnięcia wyższych wyników sprzedażowych.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	30
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	03-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	20
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie "Nowoczesne strategie sprzedaży - jak wpłynąć na decyzję klienta..." ma na celu nauczyć uczestników opanowanie nowoczesnych strategii sprzedaży w celu skutecznego wpływania na decyzje klientów i zwiększenia efektywności procesu sprzedaży.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje zasady skutecznej komunikacji sprzedażowej	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wymienia i opisuje 10 zasad komunikacji sprzedażowej</li> <li>- stosuje w praktyce "słowa mocy" podczas symulowanych rozmów sprzedażowych</li> <li>- formułuje pytania otwarte w kontekście sprzedaży</li> </ul>	Test teoretyczny
Identyfikuje typy klientów oraz dostosowuje strategię sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"> <li>- rozpoznaje różne typy klientów: choleryk, sangwinik, melancholik, flegmatyk</li> <li>- stosuje techniki sprzedażowe do różnych typów klientów</li> <li>- przeprowadza krótką analizę osobowości klienta na podstawie podanych scenariuszy</li> </ul>	Test teoretyczny
Stosuje regułę Cialdiniego do wywierania pozytywnego wpływu na klientów	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wymienia 6 reguł Cialdiniego i opisuje ich zastosowanie w sprzedaży</li> <li>- stosuje techniki wywierania wpływu zgodnie z regułami Cialdiniego podczas symulowanych rozmów sprzedażowych</li> <li>- ocenia efektywność stosowania tych reguł na podstawie analizy przypadków</li> </ul>	Test teoretyczny
Skutecznie bada potrzeby klientów	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wyjaśnia piramidę potrzeb Masłowa i jej znaczenie w procesie sprzedaży</li> <li>- identyfikuje motywatory zakupowe klienta</li> <li>- stosuje technikę FOP do badania potrzeb klienta w praktycznych ćwiczeniach</li> </ul>	Test teoretyczny
Identyfikuje i unika barier komunikacyjnych w sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wymienia i opisuje 12 zasad Thomasa Gordona dotyczących komunikacji</li> <li>- rozpoznaje bariery komunikacyjne i proponuje sposoby ich unikania</li> <li>- przeprowadza analizę przypadków i identyfikuje bariery komunikacyjne oraz metody ich eliminacji</li> </ul>	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, zawiera opis.

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

Tak, potwierdza.

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

Tak, potwierdza.

## Program

1. 10 zasad komunikacji sprzedaży wprowadzenie do tematu

- słowa mocy
- pytania otwarte

2. Typy klientów - choleryk, sangwinik, melancholik czy flegmatyk?

3. 6 reguł Cialdiniego - w jaki sposób oraz jakie metody stosować aby wywierać pozytywny wpływ na ludzi aby zakupili produkt i byli zadowoleni

4. Badanie potrzeb - kluczowy element sprzedaży.

- piramida potrzeb Maslova
- motywatory zakupowe
- technika FOP

5. Błędy w komunikacji - bariery komunikacyjne czyli wszystko co zakłóca efektywne porozumienie pomiędzy Sprzedawcą a Klientem

- 12 zasad Thomasa Gordona

6. Czym są negocjacje

- wymagane umiejętności negocjacyjne
- język negocjacji handlowych

7. 4 fazy negocjacji

- Przygotowanie osobiste
- Przygotowanie klienckie
- Propozycja
- Debata
- Transakcja

8. Finalizacja sprzedaży - 3x TAK

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 19</b> Przywitanie uczestników szkolenia, rozpoczęcie szkolenia. Omówienie dzisiejszych tematów poruszanych na szkoleniu	Tomasz Dankowski	04-07-2024	08:00	08:30	00:30
<b>2 z 19</b> 10 zasad komunikacji sprzedaży wprowadzenie do tematu (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	04-07-2024	08:30	09:30	01:00
<b>3 z 19</b> Przerwa	Tomasz Dankowski	04-07-2024	09:30	09:35	00:05
<b>4 z 19</b> Przerwa	Tomasz Dankowski	04-07-2024	09:30	09:35	00:05
<b>5 z 19</b> Typy klientów - choleryk, sangwinik, melancholik czy flegmatyk? (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	04-07-2024	09:35	12:35	03:00
<b>6 z 19</b> Przerwa obiadowa	Tomasz Dankowski	04-07-2024	12:35	12:55	00:20
<b>7 z 19</b> 6 reguł Cialdiniego - w jaki sposób oraz jakie metody stosować aby wywierać pozytywny wpływ na ludzi aby zakupili produkt i byli zadowoleni (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	04-07-2024	12:55	13:55	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 19 Przerwa	Tomasz Dankowski	04-07-2024	13:55	14:00	00:05
9 z 19 Badanie potrzeb - kluczowy element sprzedaży (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	04-07-2024	14:00	15:30	01:30
10 z 19 Sesja Q&A	Tomasz Dankowski	04-07-2024	15:30	16:00	00:30
11 z 19 Przywitanie uczestników szkolenia, rozpoczęcie II dnia szkolenia. Omówienie dzisiejszych tematów poruszanych na szkoleniu	Tomasz Dankowski	05-07-2024	08:00	08:30	00:30
12 z 19 Błędy w komunikacji - bariery komunikacyjne czyli wszystko co zakłóca efektywne porozumienie pomiędzy Sprzedawcą a Klientem (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	05-07-2024	08:30	09:30	01:00
13 z 19 Czym są negocjacje (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	05-07-2024	09:35	12:35	03:00
14 z 19 Przerwa obiadowa	Tomasz Dankowski	05-07-2024	12:35	12:55	00:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>15 z 19</b> 4 fazy negocjacji (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	05-07-2024	12:55	13:55	01:00
<b>16 z 19</b> Przerwa	Tomasz Dankowski	05-07-2024	13:55	14:00	00:05
<b>17 z 19</b> Finalizacja sprzedaży - 3x TAK (ćwiczenia praktyczne)	Tomasz Dankowski	05-07-2024	14:00	15:15	01:15
<b>18 z 19</b> Sesja Q&A	Tomasz Dankowski	05-07-2024	15:15	15:30	00:15
<b>19 z 19</b> Walidacja - przeprowadzenie testu w ramach walidacji	-	05-07-2024	15:30	16:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

**1 z 1**

**Tomasz Dankowski**



Ekspert w sprzedaży bezpośredniej i telefonicznej.

Od ponad dekady sprzedaje przez telefon oraz face2face.

Praktyk biznesy, pasjonat psychologii sprzedaży, która oparta jest na bazie eksperckiej wiedzy, psychologii behawioralnej, relacyjnej oraz edukacyjnej.

Na co dzień zarządza z powodzeniem zespołem handlowym, który osiąga wyniki 218% realizacji celu, co przekłada się na obrót 3,5 mln zł miesięcznie.

W swoim portfolio posiada ponad 100 sesji trenerskich. Prowadzi warsztaty i szkolenia online i offline ze sprzedaży telefonicznej oraz bezpośredniej.

Posiada kilkuletnie doświadczenie w branży Call Center na stanowisku Managera, gdzie zarządzał 50-osobowym zespołem sprzedażowym na projektach B2B oraz B2C.

10 letnie doświadczenie w sprzedaży bezpośredniej.

Budują oddziały handlowe w kilku miastach w Polsce. Pracuje nad rozwojem handlowców dzięki czemu skrupulatnie z miesiąca na miesiąc osiągają lepsze wyniki sprzedażowe. Współpracuje z partnerami tj. Orange, UPC, DSA Investment S.A, Kancelaria KPP, WFS i wiele innych.

Prowadzi konferencje biznesowe oraz kulturowe dla szerokiego grona osób od 30 nawet do 1000 uczestników.

Ponad 100 odbytych sesji warsztatowych.

Twórca autorskich metod:

1. Metoda 6 kroków - metoda na argumentowanie oraz pracę nad obiekcjami klienta,
2. Metoda WSPARCIA - metoda na rozpoczęcie rozmowy telefonicznej, dzięki której rozmówca zaciekawia się i chce rozmawiać.

Autor 2 książek:

1. "Odkryj siebie w sprzedaży."
2. "Jak nie sprzedawać, aby sprzedawać."

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja, która zostanie wysłana do Uczestników szkolenia po zakończonym szkoleniu.

### Warunki uczestnictwa

Od uczestników szkolenia nie są wymagane żadne umiejętności ani doświadczenie. Wymagane są jedynie podstawowe umiejętności komunikacyjne i obsługi komputera.

Usługa prowadzona z użyciem metod aktywizujących uczestników.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych - 1godz = 45 minut

Przerwy nie są wliczane w koszt usługi

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu.

## Informacje dodatkowe

Oferujemy organizację tego i innych dofinansowanych usług w formule zamkniętej. W takiej sytuacji usługa jest dostosowywana do życzeń konkretnego Klienta, a przyjęte rozwiązania opierają się na analizie potrzeb danego przedsiębiorstwa. Serdecznie zapraszamy do współpracy przy tworzeniu własnych rozwiązań szkoleniowych oraz doradczych, służymy wsparciem w doborze tematyki i ekspertów prowadzących.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty). Zapraszamy do kontaktu.

**Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364**

## Warunki techniczne

### MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)
  - System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)
  - Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne
- Aplikacja ZOOM jest kompatybilna ze wszystkimi urządzeniami stacjonarnymi oraz mobilnymi (tj. laptop, tablet, telefon komórkowy)

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

**Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364**

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

## Kontakt



**Paulina Mliczek**

**E-mail** [p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl](mailto:p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl)

**Telefon** (+48) 666 660 364