

TRAINING GROUP
Sp. z o.o.



Efektywna sprzedaż i negocjacje - profesjonalny handlowiec

Numer usługi 2024/05/14/162229/2149012

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 07.09.2024 do 08.09.2024

2 880,00 PLN brutto

2 880,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowanie jest dla osób pracujących na stanowiskach sprzedawca, handlowiec lub pracownik działu obsługi klienta i chcących poznać wiedzę z zakresu psychologii sprzedaży, zyskać kompetencje miękkie, takie jak komunikacja, negocjacje, finalizacja sprzedaży oraz poznać sposoby radzenia sobie w różnych sytuacjach w kontakcie z klientem.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	06-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie wiedzy i rozwijanie kluczowych kompetencji sprzedaży i negocjacji. W trakcie szkolenia uczestnicy poznają podstawowe zasady i sprawdzone techniki prowadzenia rozmów handlowych oraz zwiększą pewność siebie w obszarze negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi komunikować się z klientem, Potrafi negocjować w sprzedaży, Radzi sobie z obiekcjami klienta	Test zawierający pytania w danym zakresie tematycznym	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Efekty uczenia zawarte są na wydawanym certyfikacie

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

Walidacja zostaje przeprowadzona na podstawie wypełnionych testów początkowych oraz końcowych przez uczestników szkolenia.

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

Dostawca usługi zapewnił rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. Szkolenie i walidację prowadzą różne osoby.

Program

MODUŁ I

Nowa sprzedaż

- dzisiejszy klient - jego oczekiwania i potrzeby,
- sprzedaż oparta o zaufanie, partnerstwo, kompetencję,
- challenger - czyli kto?
- identyfikacja „ból klienta”, dopasowanie i indywidualne podejście.

MODUŁ II

Proces sprzedaży

- etapy sprzedaży,
- prospecting, kontrakt, rola przygotowania,
- jak wygląda Twój lejek sprzedaży,

- elevator pitch.

MODUŁ III

Psychologia sprzedaży

- rola nastawienia,
- techniki wywierania wpływu,
- mental resilience, psychika sprzedawcy,
- motywacja mimo odmowy.

MODUŁ IV

Budowanie relacji

- budowanie partnerskich relacji, poszukiwanie rozwiązań,
- intencje w komunikacji,
- parafraza i odzwierciedlenie, pytania, klaryfikacje,
- techniki aktywnego słuchania, zbierania informacji.

MODUŁ V

Komunikacja transformująca

- techniki aktywnego słuchania,
- uzasadnienie propozycji – siła argumentacji,
- zmiana języka negatywnego na pozytywny,
- język korzyści.

MODUŁ VI

Zrozumienie klienta

- mapa empatii, analiza sytuacji klienta,
- przyjęcie perspektywy klienta i czynniki satysfakcji,
- zmiana perspektywy, szukanie porozumienia,
- dostosowanie kodu do danego typu klienta, dostrajanie.

MODUŁ VII

Negocjacje w sprzedaży

- podstawowe techniki negocjacyjne w sprzedaży
- rozpoznanie własnego stylu negocjacyjnego
- mózg w negocjacjach

MODUŁ VIII

Obiekcje w sprzedaży

- dlaczego bez obiekcji nie ma sprzedaży?
- zasady pracy z obiekcjami,
- najczęstsze obiekcje i techniki ich przełamania,
- obiekcje a zmylenia.

MODUŁ IX

Finalizacja

- skuteczne techniki zamykania sprzedaży,
- metody łamania oporu przed zamknięciem,
- rozpoznawanie sygnałów i wykorzystanie gotowości zakupowej,
- sygnały werbalne i niewerbalne.

MODUŁ X

Standard obsługi klienta

- asertywna obsługa -radzenie sobie w trudnych sytuacjach,
- jak skutecznie wykorzystać konflikt?
- humor i optymizm, budowa właściwego nastawienia,
- efekt WOW w sprzedaży i obsłudze klienta.

MODUŁ XI

Case study

- analiza konkretnych sytuacji sprzedażowych,
- analiza trudnych sytuacji w obsłudze klienta,
- symulacja zamykania sprzedaży,
- analiza typowych błędów w kontakcie z klientem.

gdzona szkolenia trwa 45 minu zajęć dydaktycznych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Nowa sprzedaż	Piotr Nowaczek	07-09-2024	08:00	10:00	02:00
2 z 11 Proces sprzedaży	Piotr Nowaczek	07-09-2024	10:00	11:30	01:30
3 z 11 Psychologia sprzedaży	Piotr Nowaczek	07-09-2024	11:30	13:00	01:30
4 z 11 Budowanie relacji	Piotr Nowaczek	07-09-2024	13:00	14:00	01:00
5 z 11 Komunikacja transformująca	Piotr Nowaczek	08-09-2024	08:00	09:00	01:00
6 z 11 Zrozumienie klienta	Piotr Nowaczek	08-09-2024	09:00	10:00	01:00
7 z 11 Negocjacje w sprzedaży	-	08-09-2024	10:00	11:00	01:00
8 z 11 Obiekcje w sprzedaży	Piotr Nowaczek	08-09-2024	11:00	12:00	01:00
9 z 11 Finalizacja	Piotr Nowaczek	08-09-2024	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 11 Case study	Piotr Nowaczek	08-09-2024	13:00	13:45	00:45
11 z 11 walidacja	Piotr Nowaczek	08-09-2024	13:45	14:00	00:15

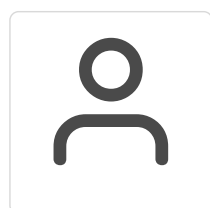
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 880,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 880,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Nowaczek

Trener z bogatym doświadczeniem zawodowym. Posiada tytuł Master of Business Administration, ukończył studia podyplomowe na kierunku doradztwo zawodowe i coaching karier, a także podyplomowe studia menadżerskie. Od 2019 roku właściciel firmy szkoleniowej- trener w zakresie kompetencji miękkich w tym ZZL. Na swoim koncie ma setki przeprowadzonych szkoleń dla firm, instytucji oraz osób indywidualnych. W latach 2020/2021 prowadził zajęcia na studiach podyplomowych dla "Konsorcjum Naukowo Edukacyjnego" z zakresu organizacji, zarządzania oraz marketingowych przesłanek zarządzania.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt w formie online

Warunki techniczne

Dostęp do komputera/telefonu/tabletu ze stabilnym łączem internetowym

Kontakt



Paulina Gębura

E-mail paulina408@vp.pl

Telefon (+48) 886 327 333