



KREATOR
Przemysław
Oszczapiński



PROFESJONALNY SPRZEDAWCA - SZKOLENIE

Numer usługi 2024/05/16/26483/2152181

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 23.09.2024 do 23.09.2024

1 600,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

177,78 PLN brutto/h

177,78 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedsiębiorcy, pracownicy firm prowadzących sprzedaż lub mający bezpośredni kontakt z klientem, osoby chętne poznać skuteczne zasady sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	20-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	9
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnego planowania sprzedaży oraz skutecznego stosowania technik sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po zakończeniu szkolenia uczestnik posługuje się wiedzą na temat:	Rozróżnia i charakteryzuje zagadnienia z zakresu etyki biznesu, precedencji i wystąpień konferencyjnych;	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje fundamenty etykiety biznesowej;	Wywiad swobodny
Po zakończeniu szkolenia uczestnik posiada umiejętności:	Poprawnie kreuje swój pozytywny wizerunek oraz doskonale reprezentuje firmę;	Wywiad swobodny
	Odpowiednio dostosowuje zachowania do sytuacji i nawiązywania nowych kontaktów;	Wywiad swobodny
	Stosuje odpowiedni wizerunek w biznesie;	Wywiad swobodny
	Stosuje savoir-vivre w komunikacji;	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje i stosuje zasady pierwszeństwa;	Wywiad swobodny
	Stosuje zasady autoprezentacji, powitania i pożegnania;	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje i stosuje netykiety biznesową;	Wywiad swobodny
Po ukończeniu szkolenia uczestnik prezentuje postawę społeczną (nabywa i stosuje kompetencje społeczne):	Profesjonalnie komunikuje się z klientem i buduje z nim trwałe relacje;	Wywiad swobodny
	Rozstrzyga dylematy związane z wykonywaniem swojej pracy.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej zawiera informacje na temat Zakres usługi rozwojowej oraz opis efektów uczenia się po ukończeniu usługi rozwojowej.

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

Zaświadczenie o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej zawiera informacje dotyczące spełnienia określonych wymagań.

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

Zaświadczenie o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

1. Czym jest sprzedaż?

2. Ty jako sprzedawca

- Osobowość handlowca

- Poznaj swoje mocne strony

- Czym jest self-coaching i dlaczego warto go praktykować?

- Skąd brać motywację do sprzedaży?

- Czym jest self-coaching

- Skąd brać motywację do sprzedaży

3. Cele i planowanie

- Proces sprzedaży - jak wygląda u Ciebie?

- Jak wyznaczać sobie cele sprzedażowe

- Zaczynaj liczyć!

- Lejek sprzedażowy

4. Kim jest Twój Klient?

- Typy klientów

- Kim jest Twój klient - czyli jak sprawdzić grupę docelową

- Analiza grupy docelowej – przydatne narzędzia

- Skąd pozyskać klienta?

- Jak zadawać odpowiednie pytania?

5. Negocjacje i obiekcje

- Jak mówić językiem korzyści?

- Badanie potrzeb klienta

- Jak radzić sobie z obiekcjami?

- Jak "dobić" klienta?

- Twoje słowa mają znaczenie

- Czym jest aktywne słuchanie?

6. Spotkania z Klientem

- Jak przygotować się do spotkania z klientem?

- Jak „przebić się” do szefa?

- Czy mowa ciała ma znaczenie?

- Czy mogę prosić klienta o polecenie lub rekomendację?

7. Skuteczne techniki sprzedaży

8. Jak sprzedawać więcej

- Czym są leady i jak je zdobywać?

-Sprzedawaj ze sceny

- Cold-mailing

- Up-selling, cross-selling, czyli dosprzedaż

9. Podsumowanie szkolenia, wręczenie certyfikatów.

Szkolenie realizowane jest w jednostkach zegarowych. Podczas dnia szkoleniowego przewidziana jest jedna przerwa, która może ulec zmianie w zależności od tempa pracy uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Precedencja w biznesie.	Marta Życzewska	23-09-2024	09:00	09:30	00:30
2 z 7 Autoprezentacja, powitania i pożegnania	Marta Życzewska	23-09-2024	09:30	11:00	01:30
3 z 7 Zasady pierwszeństwa.	Marta Życzewska	23-09-2024	11:00	11:30	00:30
4 z 7 Wizerunek w biznesie.	Marta Życzewska	23-09-2024	11:30	13:00	01:30
5 z 7 Przerwa.	Marta Życzewska	23-09-2024	13:00	13:20	00:20
6 z 7 Savoir-vivre w komunikacji.	Marta Życzewska	23-09-2024	13:20	15:00	01:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 7 Netykieta biznesowa.	Marta Życzewska	23-09-2024	15:00	17:00	02:00

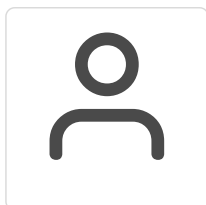
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	177,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	177,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Życzewska

Profesjonalny Certyfikowany Coach Biznesowy, coach life, trener biznesu i umiejętności sprzedażowych

- Własna działalność -Agencja ubezpieczeniowa VIVIAMO Marta Życzewska
- Ukończyła Wyższą Szkołę Finansów i Zarządzania w Białymstoku - Wydział Zarządzania i Marketingu
- Ukończyła Uczelnię Łazarskiego w Warszawie - coaching i trenerstwo
- Ukończyła Master of Business Administration w Niepublicznej Placówce Kształcenia Ustawicznego AKADEMIO w Warszawie
- Posiada 4-letnie doświadczenie z zakresu coachingu oraz trenerstwa.
- Doświadczenie w zakresie life coachingu - przebytych ok 200 godzin sesji, w zakresie biznes coaching - ok 300 godzin sesji, ok 400 godzin szkoleń w zakresie rozwoju biznesu, dążenia do celu, motywacji. Ma szerokie doświadczenie w dziedzinie szkoleń sprzedażowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma skrypt szkoleniowy.

Informacje dodatkowe

Koszt szkolenia nie zawiera kosztów dojazdu, zakwaterowania ani wyżywienia jak również środków trwałych.

Podstawa prawna zwolnienia z VAT: art. 43 ust. 1 pkt. 26 lit. ustawy o VAT

Podstawa prawna zwolnienia z VAT: § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r.. poz. 1983)

Zapraszamy do zapoznania się z naszą ofertą: <https://szkoliakreator.pl/>

Adres

Olsztyn

Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Kontakt



Ewa Malinowska

E-mail kontakt4@szkoliakreator.pl

Telefon (+48) 797 747 077