



"LUGA" AGNIESZKA
GLIŃSKA



Szkolenie- Techniki obrony ceny

Numer usługi 2024/05/29/7321/2165775

📍 Częstochowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 23.09.2024 do 31.03.2025

2 383,00 PLN brutto

2 383,00 PLN netto

297,88 PLN brutto/h

297,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | Szkolenie może być "szyte na miarę" dla Twojej firmy |
| Minimalna liczba uczestników | 6 |
| Maksymalna liczba uczestników | 6 |
| Data zakończenia rekrutacji | 22-09-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 8 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0 |

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom niezbędnej wiedzy i narzędzi do doskonalenia umiejętności rozmów o cenach w negocjacjach handlowych w odniesieniu do branży. Podczas szkolenia omówimy wszystkie etapy sprzedaży produktów firmy poprzedzające negocjacje cenowe, nie tylko po to, aby sprzedać produkt w relatywnie najlepszej cenie, ale również, aby efektem procesu sprzedaży było rzeczywiste zadowolenie klienta, nasza satysfakcja, a dodatkowo wzajemne przekonanie o relacjach partnerskich.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|--|--------------------|
| <p>W kategoriach wiedzy i umiejętności uczestnik po ukończonym szkoleniu:</p> <p>ustawia optykę widzenia rzeczywistości by bronić ceny</p> <p>posiada świadomość w zakresie tego co wpływa na ocenę wysokości ceny przez klienta</p> <p>wpływa na emocje klienta przez skuteczną prezentację swoich towarów i usług</p> <p>broni ceny różnymi technikami</p> <p>finalizuje transakcję</p> <p>operuje słowami i technikami lingwistycznymi pozwalającymi na przewagę w sytuacjach targowania się ceną</p> <p>W kategoriach kompetencji społecznych uczestnik po ukończonym szkoleniu:</p> <p>radzi sobie w sytuacjach trudnych</p> <p>stosuje zachowania generujące satysfakcję i zadowolenia klienta</p> <p>pokonuje wstępne gry klienta</p> <p>operuje najsukuteczniejszymi technikami stworzenia klimatu i atmosfery na początku rozmowy handlowej</p> <p>bada potrzeby w warunkach skupienia na cenie</p> | <p>Testy wiedzy przed i po szkoleniu:</p> <p>Porównanie wyników testów wiedzy na temat technik obrony ceny, przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia oraz ocena prezentacji stworzonej przez uczestnika szkolenia</p> | <p>Prezentacja</p> |

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Certyfikat ukończenia szkolenia zawiera opis efektów uczenia się. Efekty te przedstawiają konkretne umiejętności, wiedzę i kompetencje, które osoba zdobyła podczas nauki.

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

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Ocena bazuje na wcześniej określonych kryteriach, które jasno wskazują, czy osiągnięto zamierzone cele edukacyjne.

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

Po odbytych szkoleniu, uczestnik przystępuje do zdobycia egzaminu końcowego. Na certyfikacie znajduje się informacja o zaliczeniu egzaminu. Implementowane mechanizmy zapewniają niezależność i obiektywność procesu walidacji, co gwarantuje jego wiarygodność i przejrzystość.

Program

1. Strategia kolorowych barw w obronie ceny
 - Strach przed odrzuceniem ceny
 - Ilość klientów a odwaga propozycji cenowej
2. Istota i znaczenie ceny
 - proces podejmowania decyzji zakupowych
 - cena nie jest najważniejsza – doświadczenia dowodowe - Zasada sprzężnek – możliwości obrony ceny
3. Prezentacja oferty firmy - emocjonalny sposób prezentacji oferty - budowa argumentacji opartej o korzyści
 - obrazowanie wzmacniające
 - schematy hipnotyczne w prezentacji
4. Techniki obrony ceny i reakcji na straszenie konkurencją. - Istota obiekcji cenowych
 - typowe błędy
 - technika aikido

 - technika karate
 - krav maga

 - capoeira
 - capoeira carioca
 - Incepcja negatywna i pozytywna
5. Lingwistyka targowania się o cenę - ostatecznie
 - hipotetycznie
 - zabieranie oferty

 - zwykle gdy klienci

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Brak wyników. | | | | | |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 383,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 2 383,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 297,88 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 297,88 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Roman Kawszyn

Handlowiec i Manager Działów Sprzedaży, Marketingu i Szkoleń. Charyzmatyczny lider i mówca. Współpracował m.in. z: TVP, Orlen, Polkomtel, HRK, Adidas, Reebok, Levi`s, Zepter, Lotos, Philipiak, VOX, Agora i wieloma innymi. Ekspert TVP, TVN CNBC oraz TVN BiŚ.
Autor i współautor trzech książek (Pragnę, Techniki Obrony Ceny i Pierwsze skrzypce) oraz audio CD (Emocjonalna Prezentacja Oferty, Psychotechniki w przyjęciu Reklamacji, Storytelling, Prawda i Charyzma, Strategie efektywności Sprzedażowej). Obecnie Managing Partner w AI Fianco Partners, firmie, zajmującej się dostarczaniem produktów rozwojowych dla sił sprzedaży.



2 z 2

Adam Szaran

Manager sprzedaży i handlowiec w obszarze usług dla biznesu i finansów. Ekspert TVN BiŚ oraz DD TVN. Wykładał w Akademii Telewizyjnej TVP, prowadził audycje tematyczne w lokalnych rozgłoszeniach radiowych. Dyplomowany coach i trener biznesu ze specjalizacją w zakresie wsparcia i optymalizacji sprzedaży. Szkolił i doradzał dla takich marek jak m.in.: Adidas, Reebok, Levi`s, Lotos, Vox, Agora, Tax Care, Belvedere, Komfort, Zepter, Thalgo. Autor i współautor trzech publikacji w formie CD (Storytelling, Techniki obrony ceny, Psychotechniki w przyjęciu reklamacji) oraz bestsellerowej książki (Techniki Obrony Ceny). Obecnie Managing Partner w AI Fianco Partners. by

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały autorskie

Adres

ul. Jasnogórska 32/8
42-202 Częstochowa
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Glińska

E-mail info@luga.pl

Telefon (+48) 692 547 267