



Sprzedaż doradcza w branży księkowej/rachunkowej

Numer usługi 2024/05/29/131804/2166157

5 500,00 PLN brutto

5 500,00 PLN netto

141,03 PLN brutto/h

141,03 PLN netto/h

SŁAWOMIRA
KLUCZYŃSKA-
KULECZKA
PRYWATNE
CENTRUM
"WELLNESS"-
KSZTAŁCENIE,ZDRO
WIE,URODA



📍 Grodzisk Wielkopolski / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 39 h

📅 07.07.2024 do 12.07.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie przeznaczone jest:</p> <p>Księgowych:</p> <ul style="list-style-type: none">Właścicieli oraz pracowników zatrudnionych w biurach rachunkowych i księgowych.Księgowi samodzielnie prowadzący działalność gospodarczą. <p>Doradców podatkowych i finansowych:</p> <ul style="list-style-type: none">Profesjonaliści oferujący usługi doradztwa podatkowego i finansowego.Doradcy chcący rozszerzyć swoje kompetencje o umiejętności sprzedażowe.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	06-07-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	39

Cel

Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa ma na celu przygotowanie uczestników do sprzedaży w systemie doradczym dla klienta charakterystycznego w branży księgowej/rachunkowej. Dzięki zastosowaniu poznanych technik uczestnicy szkolenia rozwiną swoje kompetencje z zakresu technik sprzedaży, negocjacji oraz skutecznego wywierania wpływu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie koncepcję sprzedaży doradczej	Opisuje różnice między sprzedażą doradczą a tradycyjną.	Wywiad swobodny
		Test teoretyczny
Identyfikuje potrzeby Klienta	Definiuje, jak sprzedaż doradcza może zwiększyć wartość oferowanych usług księgowych.	Wywiad swobodny
		Test teoretyczny
Buduje długoterminowe relacje z Klientami	Wykorzystuje techniki aktywnego słuchania do zrozumienia potrzeb klienta.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Stosuje narzędzia analizy potrzeb klienta do tworzenia spersonalizowanych ofert.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Stosuje skuteczne techniki sprzedażowe.	Stosuje strategie budowania trwałych relacji biznesowych.	Wywiad swobodny
	Prezentacja wartość usług księgowych w sposób przekonujący dla klienta.	Prezentacja
Personalizuje usługi księgowe	Zna sposoby negacji obiekcji Klienta i efektywne działania zamykające sprzedaż	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Tworzy oferty dostosowane do unikalnych potrzeb klientów.	Prezentacja
	Wykorzystuje technologie do personalizacji i usprawnienia procesów sprzedażowych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikację

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

Moduł 1: Wprowadzenie do Sprzedaży Doradczej (6 godzin)

- Definicja i znaczenie sprzedaży doradczej.
- Różnice między sprzedażą tradycyjną a doradczą.
- Kluczowe kompetencje doradcy w branży księgowej.

Moduł 2: Potrzeby Klienta (6 godzin)

- Techniki aktywnego słuchania.
- Narzędzia i metody analizy potrzeb klienta.
- Pytania odkrywające potrzeby i oczekiwania klienta.
- Case studies: Analiza potrzeb klienta w praktyce.

Moduł 3: Budowanie Relacji z Klientami (6 godzin)

- Znaczenie zaufania i empatii w relacjach z klientami.
- Strategie budowania długoterminowych relacji.
- Komunikacja empatyczna i jej rola w sprzedaży doradczej.
- Praktyczne ćwiczenia: Budowanie relacji z klientem.

Moduł 4: Techniki Sprzedażowe (6 godzin)

- Prezentacja wartości usług księgowych.
- Techniki argumentacji i radzenia sobie z obiekcjami.
- Negocjacje i zamykanie sprzedaży.
- Symulacje rozmów sprzedażowych.

Moduł 5: Personalizacja Usług Księgowych (6 godzin)

- Tworzenie ofert dostosowanych do potrzeb klienta.
- Case studies: Przykłady udanych personalizacji usług.
- Rola technologii w personalizacji i sprzedaży usług księgowych.
- Ćwiczenia praktyczne: Tworzenie ofert dla fikcyjnych klientów.

Moduł 6: Praktyczne Zastosowanie (9 godzin)

- Ćwiczenia w grupach: Praca nad projektami sprzedażowymi.
- Studium przypadków: Analiza realnych sytuacji sprzedażowych.
- Role-playing: Symulacje sytuacji sprzedażowych.
- Feedback i analiza wyników ćwiczeń.
- Egzamin

Szkolenie przeznaczone dla osób, które na co dzień pracują bezpośrednio lub pośrednio (kontakt telefoniczny) z klientem charakterystycznym dla branży księgowej/rachunkowej. Adresatami szkolenia są osoby, które chcą poszerzyć swoje kompetencje zawodowe o umiejętności w zakresie sprzedaży doradczej ze szczególnym uwzględnieniem sposobów negocjacji oraz technik charakterystycznych dla tego rodzaju interakcji z klientem.

Warunki organizacyjne:

- Usługa szkoleniowa prowadzona jest w grupach do 15 osób.
- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 7 Wprowadzenie do Sprzedaży Doradczej	Magdalena Stachowiak	07-07-2024	09:00	15:00	06:00	Nie
2 z 7 Potrzeby Klienta	Magdalena Stachowiak	08-07-2024	09:00	15:00	06:00	Nie
3 z 7 Budowanie Relacji z Klientami	Magdalena Stachowiak	09-07-2024	09:00	15:00	06:00	Nie
4 z 7 Techniki Sprzedażowe	Magdalena Stachowiak	10-07-2024	09:00	15:00	06:00	Tak
5 z 7 Personalizacja Usług Księgowych	Magdalena Stachowiak	11-07-2024	09:00	15:00	06:00	Nie
6 z 7 Praktyczne Zastosowanie Zdobytej Wiedzy	Magdalena Stachowiak	12-07-2024	09:00	15:00	06:00	Tak
7 z 7 Egzamin	Magdalena Stachowiak	12-07-2024	15:00	18:00	03:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	141,03 PLN
Koszt osobogodziny netto	141,03 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Stachowiak

Specjalizuje się w tworzeniu autorskich, dedykowanych konkretnym branżom programów szkoleniowych w tematyce komunikacji, sprzedaży, negocjacji oraz zarządzania. To doświadczona specjalistka w dziedzinie sprzedaży doradczej. Z wykształcenia nauczycielka języka polskiego łączy swoje pedagogiczne umiejętności z wiedzą biznesową, tak aby skutecznie przekazywać wiedzę uczestnikom swoich szkoleń. Wierzy, że kluczem do skutecznej sprzedaży jest zrozumienie potrzeb klienta i budowanie zaufania. Jej szkolenia są interaktywne, pełne praktycznych ćwiczeń i studiów przypadków, co pozwala uczestnikom natychmiast zastosować zdobytą wiedzę w praktyce. Jako trener kładzie duży nacisk na indywidualne podejście do każdego uczestnika, dostosowując program szkolenia do jego specyficznych potrzeb i oczekiwań.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzymuje:

- CERTYFIKAT ukończenia szkolenia
- Skrypty szkoleniowe,
- notatnik i długopis
- Prezentacje multimedialne.
- Formularze i narzędzia do analizy potrzeb klienta.
- Przykładowe case studies i scenariusze sprzedażowe.

Warunki uczestnictwa

Conajmniej 3 miesięczne doświadczenie w pracy w branży księgowej/rachunkowej.

Informacje dodatkowe

PODSTAWA ZWOLNIENIA z VAT:

W przypadku, jeśli powyższa usługa rozwojowa jest co najmniej w 70% finansowana ze środków publicznych w myśl § 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 2020r., poz. 1983) to usługa może być zwolniona z naliczenia podatku VAT.

Usługa rozwojowa realizowana w formie usługi stacjonarnej, zostanie zrealizowana zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa i zaleceniami Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego.

Warunki techniczne

Warunki uczestnictwa w zajęciach zdalnych - wymagane posiadanie:

- komputera/laptopa/tabletu/smartfona e stałym dostępem do Internetu (2 Mb/s / 128 kb/s; zalecana 4 Mb/s / 512 kb/s)
- mikrofonu/zestaw słuchawkowego i kamery internetowej,
- zainstalowana aplikacja MS Teams/ Google Meet/ Hangouts

Uczestnicy na 3 dni przed szkoleniem otrzymają link/zaproszenie to szkolenia.

Adres

ul. Malinowskiego 9
62-065 Grodzisk Wielkopolski
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Sławomira Kluczyńska-Kuleczka

E-mail prywatnecentrum@op.pl

Telefon (+48) 509 070 934