



Lenart Interactive
Sylwia Dębowska-
Lenart



Mistrzostwo w sprzedaży - zaawansowane techniki i taktyki prospectingu i domykania sprzedaży

Numer usługi 2024/06/03/36117/2168090

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 02.09.2024 do 03.09.2024

4 428,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

221,40 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 skierowane jest do właścicieli firm, pracowników firm, osób prywatnych którzy chcą zwiększyć kompetencje sprzedażowe, zarówno w kontakcie osobistym jak i telefonicznym/ mailowym.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	01-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do zwiększenia kompetencji sprzedażowych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi wymienić techniki związane z prospectingiem.	Bayer Persona - zna zasady i umie tworzyć.	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, dokument potwierdzający kompetencję 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, walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria weryfikacji.

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 walidacji.

Program

Szkolenie będzie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, umożliwiającymi uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikowi na ćwiczenie umiejętności.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (1 h = 45 minut)

PROGRAM

1. DZIAŁANIA PROSPECTINGOWE.

Czyli jak weryfikować, klasyfikować i pozyskiwać nowych potencjałowych klientów ?

- PROSPECTING definicja i zasady
- Lejek sprzedaży, jak tworzyć aby zwiększyć szanse na zdobycie wartościowych i potencjałowych klientów.
- Metody PROSPECTINGU
- Procesy skutecznego pozyskiwania klientów w zależności od branży.
- Prawo permanentnego uzupełniania lejka sprzedażowego.
- Racjonalne i ekonomiczne zasady poszukiwania klientów.
- Jakie informacje powinna zawierać Twoja lista klientów?
- Bayer Persona - zasady, znaczenie i umiejętność tworzenia.

2. TRUDNE ROZMOWY TELEFONICZNE

Czyli jak pozyskiwać i jak prowadzić skuteczne rozmowy telefoniczne.

- Nieskuteczne rozmowy telefoniczne. Brak umiejętności czy chęci?
- Zaburzenia w komunikacji. Dlaczego klienci nie chcą rozmawiać z handlowcem?

- Indywidualne dostosowanie do klienta podczas rozmowy telefonicznej
- Strategie rozmów telefonicznych. Mosty ukierunkowane i strategiczne
- Pięciostopniowy schemat rozmowy telefonicznej z klientem.
- Wykorzystanie metody SANDLERA w rozmowach z klientami.
- Jak sobie radzić ze sprzeciwem i odrzuceniem podczas rozmowy?
- Jak doprowadzić do spotkania z klientem ? 8 zasad/przykładów.

3. POZYSKIWANIE I KOMUNIKACJA Z KLIENTAMI POPRZEZ POCZTĘ ELEKTRONICZNĄ.

Jak pisać oferty mailowe, które czytają klienci i, które skłaniają ich do działania.

- Zasady pozyskiwania klientów drogą mailową
- Temat maila. Sprowokuj klienta do otwarcia i przeczytania maila.
- Jak pisać maile, które wzbudzą zainteresowanie klientów?
- 4 elementy skutecznego listu elektronicznego.

4. WIZYTY BEZPOŚREDNIE Z KLIENTAMI.

Czyli jak prowadzić wizyty i spotkania handlowe aby osiągnąć sukcesy?

- Jakie cechy powinien posiadać skuteczny handlowiec? Wewnętrzna motywacja jako klucz do sukcesu.
- Skuteczna komunikacja interpersonalna. Zagrożenia i zaburzenia w komunikacji z klientem. Czyli, dlaczego klienci mnie nie rozumieją?
- 6 cio krokowy model sprzedaży. Warsztaty.
- Ustalanie celów sprzedażowych wg modułu SMART
- Znaczenie pytań zamkniętych, otwartych, pogłębiających w komunikacji z klientem.
- Aktywne słuchanie. Zasady i techniki.
- Perswazyjny i perswazyjno-sytuacyjny model sprzedaży.
- Jak skutecznie zamknąć sprzedaż ? Technika obrony ceny.
- Autorski 5 cio krokowy model pokonywania obiekcji.
- Trzy najsukcesywniejsze tricki w sprzedaży bezpośredniej podparte badaniami naukowymi.

Walidacja szkolenia - test.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Moduł 1. DZIAŁANIA PROSPECTINGO WE. Czyli jak weryfikować, klasyfikować i pozyskiwać nowych potencjałowych klientów ?	Michał Romanik	02-09-2024	08:30	10:30	02:00
2 z 13 przerwa	Michał Romanik	02-09-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 13 Moduł 2. Metody PROSPECTINGU	Michał Romanik	02-09-2024	10:45	13:00	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 13 przerwa obiadowa	Michał Romanik	02-09-2024	13:00	13:30	00:30
5 z 13 Moduł 3. TRUDNE ROZMOWY TELEFONICZNE Czyli jak pozyskiwać i jak prowadzić skuteczne rozmowy telefoniczne.	Michał Romanik	02-09-2024	13:30	15:00	01:30
6 z 13 Moduł 4: Wykorzystanie metody SANDLERA w rozmowach z klientami.	Michał Romanik	02-09-2024	15:00	16:00	01:00
7 z 13 Moduł 5: POZYSKIWANIE I KOMUNIKACJA Z KLIENTAMI POPRZEZ POCZTĘ ELEKTRONICZNĄ	Michał Romanik	03-09-2024	08:00	10:30	02:30
8 z 13 przerwa	Michał Romanik	03-09-2024	10:30	10:45	00:15
9 z 13 Moduł 6: WIZYTY BEZPOŚREDNIE Z KLIENTAMI.	Michał Romanik	03-09-2024	10:45	11:45	01:00
10 z 13 Moduł 7. 6-cio krokowy model sprzedaży. Warsztaty.	Michał Romanik	03-09-2024	11:45	13:00	01:15
11 z 13 przerwa obiadowa	Michał Romanik	03-09-2024	13:00	13:30	00:30
12 z 13 Moduł 8. Jak skutecznie zamknąć sprzedaż ? Technika obrony ceny.	Michał Romanik	03-09-2024	13:30	16:00	02:30
13 z 13 Test walidacyjny	-	03-09-2024	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 428,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Romanik

Od 24 lat zajmuję się sprzedażą, a od 17 zarządzam zespołami sprzedażowymi (od 10 do 180 osób) , jako Kierownik Regionalny, Dyrektor Handlowy oraz Dyrektor Generalny.

Moje doświadczenie nierozdzielnie związane jest ze szkoleniami handlowców oraz managerów na wszystkich szczeblach. Posiadam certyfikaty odbytych. Dotyczą one skuteczniej sprzedaży, zarządzania oraz budowania zespołów sprzedażowych. W swojej pracy szkoleniowej łączę teorię z praktyką. Posiadam również dyplom Coacha (UWM Olsztyn) oraz ponad 600 odbytych sesji.

Jestem trenerem biznesu oraz doradcą,. Aktualnie prowadzę firmę doradczo-szkoleniową GoFuture (www.gofuture.pl) w ,której zajmuję szkoleniami handlowców, doradców, managerów orz doradztwem biznesowym. Pomagam organizacjom w osiągnięciu swoich celów sprzedażowych poprzez zwiększenie skuteczności zespołów handlowych oraz wdrażanie procesów.

Zapraszam do współpracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Usługa będzie realizowana w formie interaktywnej prezentacji oraz praktycznych ćwiczeń na laptopach i skrypcie przygotowanym przez trenera

Każdy uczestnik pracuje przy swoim stanowisku - skrypt.

Informacje dodatkowe

Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu.

Przerwy nie są wliczane w godziny szkolenia i mogą ulec nieznacznemu przesunięciu z uwagi na tempo pracy uczestników.

1 h = 45 minut (godzina dydaktyczna)

Adres

ul. Jana Kasprowicza 4
10-220 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Sylwia Dębowska-Lenart

E-mail sylwia@lenartinteractive.pl

Telefon (+48) 519 177 410