



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Obsługa klientów popytowych - skuteczne narzędzia i techniki sprzedażowe - szkolenie

Numer usługi 2024/06/05/43841/2171162

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 03.10.2024 do 24.10.2024

6 300,00 PLN brutto

6 300,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa dedykowana jest właścicielom i pracownikom przedsiębiorstwa na wszystkich stanowiskach w branży nieruchomości, którzy chcą odpowiedzialnie i skutecznie realizować cele marketingowe, sprzedażowe tym samym generując większe dochody. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	02-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	36
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Obsługa klientów popytowych - skuteczne narzędzia i techniki sprzedażowe - szkolenie" prowadzi do samodzielnej obsługi, budowania i utrzymywania wyłączności w pracy z klientami popytowymi, co przełoży się na wzrost

sprzedaży i lojalności klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje dotychczasowe doświadczenie.	ocenia potencjalne straty na podstawie przeprowadzonej analizy	Test teoretyczny
	planuje działania w celu minimalizacji strat i maksymalizacji korzyści	Test teoretyczny
Projektuje przyszłe zyski.	tworzy projekt uszczelnienia przepływów leadów	Test teoretyczny
	przygotowuje realistyczne prognozy przyszłych zysków	Test teoretyczny
Wykorzystuje wiedzę w pracy na wyłączność z Klientem popytowym	rozumie karty kwalifikacji Klienta popytowego	Test teoretyczny
	identyfikuje optymalne warunki pracy na wyłączność	Test teoretyczny
Korzystania z narzędzi sprzedażowych.	wdraża nowe narzędzia w praktyce	Test teoretyczny
Opracowuje cennik dla Klienta popytowego.	rozumie stosowanie cennika w praktyce	Test teoretyczny
Tworzy prezentację dla Klienta popytowego.	omówienia elementy składowe prezentacji	Test teoretyczny
	klarownie wyraża przekaz informacji i argumentacji	Test teoretyczny
Wdraża strategię skutecznej sprzedaży.	kwalifikuje potencjalnego Klienta i oferty	Test teoretyczny
	pozyskuje atrakcyjne oferty	Test teoretyczny
Skutecznie zamyka sprzedaż.	prezentuje konkurencyjne ceny ofert	Test teoretyczny
	wykorzystuje techniki negocjacyjne w procesie sprzedaży	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 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 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 szkolenia od walidacji.

Program

Dzień I

1. Analiza dotychczasowych doświadczeń

- Ocena potencjalnych strat

2. Projekcja przyszłych zysków

- Uszczelnienie przepływów leadów.

3. Czy i kiedy pracować na wyłączność z Klientem popytowym?

- Analiza i omówienie karty kwalifikacji Klienta popytowego.

4. Elementy składowe wpływające na sukces

- Narzędzia z jakich korzystam dzisiaj, nowe narzędzie do wdrożenia

Dzień II

1. Cennik dla Klienta popytowego

- Omówienie pozycji z które należy pobierać wynagrodzenie.

2. Bloki z zakresem usług dla Klienta popytowego

- Omówienie poszczególnych pozycji.

3. Prezentacja dla Klienta popytowego

- Omówienie elementów prezentacji.

4. W jaki sposób ustalić wynagrodzenia?

Dzień III

1. Strategie skutecznej sprzedaży

- Kwalifikacja potencjalnego Klienta
- Kwalifikacja oferty
- Pozyskiwanie najatrakcyjniejszych ofert
- Mój wzór na sukces który pozwala na przyjmowanie realnych do sprzedaży ofert.

2. Powaga przyjęcia oferty, zobowiązania & oczekiwania Klienta i Agenta

- Konkurencyjność i właściwie wyznaczona cena oferty

3. Liczy się pomysł, nie „kopiuj wklej„

- Indywidualna strategia marketingowa obliczona na sukces

4. Zawiązanie do warunków wynagrodzenia

Dzień IV

1. Realne spojrzenie na ponoszone koszty w promocji oferty

- Preliminarze kosztów operacyjnych

2. W jaki sposób urealnić cenę, kiedy przyjęta została zbyt wysoko?

3. Skuteczne i odpowiedzialne zamykanie sprzedaży, oświadczenie woli nabycia

- Techniki negocjacyjne w sprzedaży nieruchomości

4. Wyłącznie polecenia, czy świadome budowanie portfela ofert

- Specjalizacja & Farming

Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych (4 dni). Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Analiza dotychczasowych doświadczeń	Ilona Mastalerz	03-10-2024	08:00	10:00	02:00
2 z 17 Projekcja przyszłych zysków	Ilona Mastalerz	03-10-2024	10:15	12:30	02:15
3 z 17 Czy i kiedy pracować na wyłączność z Klientem popytowym?	Ilona Mastalerz	03-10-2024	13:00	14:30	01:30
4 z 17 Elementy składowe wpływające na sukces	Ilona Mastalerz	03-10-2024	14:30	15:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 17 Cennik dla Klienta popytowego	Ilona Mastalerz	04-10-2024	08:00	10:00	02:00
6 z 17 Bloki z zakresem usług dla Klienta popytowego	Ilona Mastalerz	04-10-2024	10:15	12:30	02:15
7 z 17 Prezentacja dla Klienta popytowego	Ilona Mastalerz	04-10-2024	13:00	14:30	01:30
8 z 17 W jaki sposób ustalić wynagrodzenia?	Ilona Mastalerz	04-10-2024	14:30	15:30	01:00
9 z 17 Zawiązanie do warunków wynagrodzenia	Ilona Mastalerz	22-10-2024	14:30	15:30	01:00
10 z 17 Strategie skutecznej sprzedaży	Ilona Mastalerz	23-10-2024	08:00	10:00	02:00
11 z 17 Powaga przyjęcia oferty, zobowiązania & oczekiwania Klienta i	Ilona Mastalerz	23-10-2024	10:15	12:30	02:15
12 z 17 Liczy się pomysł, nie „kopiuj wklej,,	Ilona Mastalerz	23-10-2024	13:00	14:30	01:30
13 z 17 Realne spojrzenie na ponoszone koszty w promocji oferty	Ilona Mastalerz	24-10-2024	08:00	10:00	02:00
14 z 17 W jaki sposób urealnić cenę, kiedy przyjęta została zbyt wysoko?	Ilona Mastalerz	24-10-2024	10:15	12:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 17 Skuteczne i odpowiedzialne zamykanie sprzedaży, oświadczenie woli nabycia	Ilona Mastalerz	24-10-2024	13:00	14:30	01:30
16 z 17 Wyłącznie polecenia, czy świadome budowanie portfela ofert	Ilona Mastalerz	24-10-2024	14:30	15:00	00:30
17 z 17 Walidacja usługi	-	24-10-2024	15:00	15:30	00:30

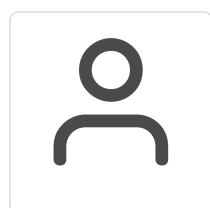
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ilona Mastalerz

Od ponad dekady działa w branży nieruchomości jako praktyk i szkoleniowiec, zdobywając szerokie doświadczenie i uznanie. Jest pionierką w szkoleniu z organizacji Domów Otwartych w różnych miastach Polski oraz specjalistką w pracy na wyłączność z klientami kupującymi i w tematach gwarantowanych wynagrodzeń.

Brała udział w licznych prestiżowych szkoleniach międzynarodowych, odwiedzając takie miejsca jak Berlin, Rzym, Porto, Lizbona, Barcelona, oraz uczestnicząc w wielu wydarzeniach w Polsce. Jest autorką cennego szkolenia na temat Ewolucji systemów wynagrodzeń w branży nieruchomości. Współorganizuje PRO-PER-TY Polska, prowadzące Ogólnopolskie Centrum Szkoleń, zarządzając

biurami w Katowicach, Krakowie i Warszawie. Aktywnie występuje jako prelegentka i organizatorka innowacyjnych wydarzeń, w tym pierwszej konferencji online dla klientów z branży nieruchomości. Jest autorką wielu artykułów dotyczących rynku nieruchomości, co potwierdza jej ekspercką wiedzę i zaangażowanie w rozwój branży.

Jej praktyczne podejście, połączone z bogatym doświadczeniem i zaangażowaniem w rozwój rynku nieruchomości, sprawia, że jest cenionym trenerem, który inspirowa i edukuje kolejne pokolenia profesjonalistów. Posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email: ilona.mastalerz@pro-per-ty.pl.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe, ankiety, test.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.
- ***Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.***
- Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Adres

ul. 3 Maja 8
35-030 Rzeszów
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail ewa.wasowicz@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350