



Spatium  
Development Group  
Sp. z o.o.



## Obsługa klientów popytowych - skuteczne narzędzia i techniki sprzedażowe - szkolenie

Numer usługi 2024/06/06/43841/2174050

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 28.11.2024 do 13.12.2024

6 300,00 PLN brutto

6 300,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	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.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	27-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	36
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Obsługa klientów popytowych - skuteczne narzędzia i techniki sprzedażowe - szkolenie" przygotowuje 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

## 5. Walidacja usługi

Szkolenie adresowane 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. Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych (4 dni). Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi. 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
<b>1 z 17</b> Analiza dotychczasowych doświadczeń	Iwona Kwiatkowska	28-11-2024	08:00	10:00	02:00
<b>2 z 17</b> Projekcja przyszłych zysków	Iwona Kwiatkowska	28-11-2024	10:15	12:30	02:15
<b>3 z 17</b> Czy i kiedy pracować na wyłączność z Klientem popytowym?	Iwona Kwiatkowska	28-11-2024	13:00	14:30	01:30
<b>4 z 17</b> Elementy składowe wpływające na sukces	Iwona Kwiatkowska	28-11-2024	14:30	15:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>5 z 17</b> Cennik dla Klienta popytowego	Iwona Kwiatkowska	29-11-2024	08:00	10:00	02:00
<b>6 z 17</b> Bloki z zakresem usług dla Klienta popytowego	Iwona Kwiatkowska	29-11-2024	10:15	12:30	02:15
<b>7 z 17</b> Prezentacja dla Klienta popytowego	Iwona Kwiatkowska	29-11-2024	13:00	14:30	01:30
<b>8 z 17</b> W jaki sposób ustalić wynagrodzenia?	Iwona Kwiatkowska	29-11-2024	14:30	15:30	01:00
<b>9 z 17</b> Strategie skutecznej sprzedaży	Ilona Mastalerz	12-12-2024	08:00	10:00	02:00
<b>10 z 17</b> Powaga przyjęcia oferty, zobowiązania & oczekiwania Klienta i	Ilona Mastalerz	12-12-2024	10:15	12:30	02:15
<b>11 z 17</b> Liczy się pomysł, nie „kopiuj wklej„	Ilona Mastalerz	12-12-2024	13:00	14:30	01:30
<b>12 z 17</b> Zawiązanie do warunków wynagrodzenia	Iwona Kwiatkowska	12-12-2024	14:30	15:30	01:00
<b>13 z 17</b> Realne spojrzenie na ponoszone koszty w promocji oferty	Ilona Mastalerz	13-12-2024	08:00	10:00	02:00
<b>14 z 17</b> W jaki sposób urealnić cenę, kiedy przyjęta została zbyt wysoko?	Ilona Mastalerz	13-12-2024	10:15	12:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>15 z 17</b> Skuteczne i odpowiedzialne zamykanie sprzedaży, oświadczenie woli nabycia	Ilona Mastalerz	13-12-2024	13:00	14:30	01:30
<b>16 z 17</b> Wyłącznie polecenia, czy świadome budowanie portfela ofert	Ilona Mastalerz	13-12-2024	14:30	15:00	00:30
<b>17 z 17</b> Walidacja usługi	-	13-12-2024	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: 2



**1 z 2**

### 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 cenionego 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 inspiruje i edukuje kolejne pokolenia profesjonalistów. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email: [ilona.mastalerz@pro-per-ty.pl](mailto:ilona.mastalerz@pro-per-ty.pl).



2 z 2

## Iwona Kwiatkowska

Od ponad 20 lat praktyk zawodowy i szkoleniowiec w branży nieruchomości. Przygotowanie merytoryczne (zarządzanie i pośrednictwo w obrocie nieruchomościami, finansowanie inwestycji ze wsparciem środków unijnych i ich rozliczenia, komunikacja i negocjacje, kursy trenerskie w kraju i za granicą, inne specjalistyczne kursy i szkolenia) oraz wieloletnie doświadczenie w aktywnej pracy na rynku nieruchomości i zarządzaniu zespołem, umiejętnie wykorzystuje w dzieleniu się wiedzą z innymi. Od ponad 12 lat prowadzi szkolenia z zakresu szkoleń, które skupiają się na rozwijaniu umiejętności interpersonalnych i komunikacyjnych, obsługi sprzedaży i wynajmu nieruchomości, audytu nieruchomości, marketingu, strategii rozwoju działalności, negocjacji i zarządzanie zespołem. Wszystkie te lata pracy i doświadczeń umożliwiły również zebranie wokół swoich projektów zespołu najlepszych specjalistów i praktyków w wielu dziedzinach; znakomitych sprzedawców, inwestorów, szkoleniowców i trenerów, inżynierów, architektów i wykonawców robót budowlanych. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email: [iwonakwiatkowska2@gmail.com](mailto:iwonakwiatkowska2@gmail.com).

## 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 godz. rozliczeniowa = 45 minut dyd.
- Szkolenie trwa 36 godz. dyd.
- **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.
- Usługa szkoleniowa zwolniona jest z podatku VAT w przypadku, kiedy realizacja usługi uprawnia przeds. lub osobę do uzyskania dofinansowania co najmniej w 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest VAT w wysokości 23%.

## Adres

al. Armii Krajowej 21/B2

35-307 Rzeszów

woj. podkarpackie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Ewa Wąsowicz**

**E-mail** [ewa.wasowicz@spatiumdg.pl](mailto:ewa.wasowicz@spatiumdg.pl)

**Telefon** (+48) 733 250 350