



Gold Team Daniel Koczon



Szkolenie sprzedażowe i interpersonalne (rozwijanie umiejętności i budowanie relacji)

Numer usługi 2024/06/09/148148/2176367

Lublin / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

20 h

17.07.2024 do 18.07.2024

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone dla przedsiębiorców i ich pracowników.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	16-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem tego szkolenia jest dostarczenie uczestnikom narzędzi i strategii, które pomogą im rozwijać umiejętności sprzedażowe, budować trwałe relacje z klientami oraz osiągać sukcesy w dziedzinie sprzedaży. Poprzez praktyczne ćwiczenia, studia przypadków i dyskusje, uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności niezbędne do skutecznej komunikacji, negocjacji, zarządzania czasem i rozwiązywania problemów. Szkolenie ma na celu również rozwijanie umiejętności interpersonalnych, takich jak empatia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje techniki negocjacyjne oraz charakteryzuje podstawowe style negocjowania	Charakteryzuje sposoby negocjacji oraz o procesy argumentowania	Obserwacja w warunkach symulowanych
Obsługuje klientów	Wykorzystuje techniki negocjacyjne	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozróżnia główne potrzeb różnych typów klientów i umiejętność ich uwzględniania w procesie sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykonuje Test podsumowujący uzyskane kompetencje	Charakteryzuje cel sprzedaży i budowania marki osobistej	Test teoretyczny
Buduje otwartą i przejrzystą komunikację	Charakteryzuje potrzeby klientów i budowanie relacji	Wywiad swobodny
Buduje zaangażowanie i współpracę w zespole	Charakteryzuje pracę w zespole	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

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

Tak

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

Tak

Program

Dzień I

Moduł 1: Podstawy sprzedaży - Wprowadzenie do procesu sprzedaży - Techniki sprzedażowe i negocjacyjne - Rozpoznawanie potrzeb klientów i budowanie relacji

2. Moduł 2: Komunikacja interpersonalna - Budowanie pozytywnych relacji z klientami - Aktywne słuchanie i zadawanie odpowiednich pytań - Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami sprzedażowymi

Dzień II

3. Moduł 3: Motywacja i zarządzanie zespołem - Motywowanie pracowników do osiągnięcia celów sprzedażowych - Budowanie zaangażowania i współpracy w zespole - Skuteczne delegowanie zadań i monitorowanie wyników

4. Moduł 4: Budowanie relacji pracownik - szef - Tworzenie atmosfery zaufania i wzajemnego szacunku - Motywowanie pracowników i wspieranie ich rozwoju - Feedback i ocena wyników w sposób konstruktywny

TEST

Szkolenie odbędzie się na sali szkoleniowej (ławki ustawione w podkowie)

Ćwiczenia odbywać się będą w max 5 osobowych grupach

Dla uczestników pojawią się m.in. • ćwiczenia symulacyjne • odgrywanie scenek/ról • dyskusja, wymiana doświadczeń • informacje zwrotne od trenera • burza mózgów • ćwiczenia indywidualne i grupowe • film instruktażowy • mini-wykład (prezentacja Power-Point) • praca nad konkretnymi sytuacjami, z którymi uczestnicy spotykają się w codziennym życiu

Szkolenie realizowane w godzinach dydaktycznych.

Godzina dydaktyczna – jest równa **45 minutom**

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Podstawy sprzedaży - Wprowadzenie do procesu sprzedaży - Techniki sprzedażowe i negocjacyjne - Rozpoznawanie potrzeb klientów i budowanie relacji	Tomasz Olech	17-07-2024	09:00	11:15	02:15
2 z 13 Przerwa kawowa	Tomasz Olech	17-07-2024	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Podstawy sprzedaży - Wprowadzenie do procesu sprzedaży - Techniki sprzedażowe i negocjacyjne - Rozpoznawanie potrzeb klientów i budowanie relacji	Tomasz Olech	17-07-2024	11:30	13:00	01:30
4 z 13 Przerwa obiadowa	Tomasz Olech	17-07-2024	13:00	13:30	00:30
5 z 13 Komunikacja interpersonalna - Budowanie pozytywnych relacji z klientami - Aktywne słuchanie i zadawanie odpowiednich pytań - Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami sprzedażowymi	Tomasz Olech	17-07-2024	13:30	15:45	02:15
6 z 13 Podsumowanie dnia szkoleniowego	Tomasz Olech	17-07-2024	15:45	16:30	00:45
7 z 13 Motywacja i zarządzanie zespołem - Motywowanie pracowników do osiągnięcia celów sprzedażowych - Budowanie zaangażowania i współpracy w zespole - Skuteczne delegowanie zadań i monitorowanie zadań	Tomasz Olech	18-07-2024	09:00	11:15	02:15
8 z 13 przerwa kawowa	Tomasz Olech	18-07-2024	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 13 Motywacja i zarządzanie zespołem - Motywowanie pracowników do osiągnięcia celów sprzedażowych - Budowanie zaangażowania i współpracy w zespole - Skuteczne delegowanie zadań i monitorowanie zadań	Tomasz Olech	18-07-2024	11:30	13:00	01:30
10 z 13 Przerwa obiadowa	Tomasz Olech	18-07-2024	13:00	13:30	00:30
11 z 13 Budowanie relacji pracownik - szef - Tworzenie atmosfery zaufania i wzajemnego szacunku - Motywowanie pracowników i wspieranie ich rozwoju - Feedback i ocena wyników w sposób konstruktywny	Tomasz Olech	18-07-2024	13:30	15:45	02:15
12 z 13 Podsumowanie szkolenia	Tomasz Olech	18-07-2024	15:45	16:00	00:15
13 z 13 test sprawdzający nabyte kompetencje	Tomasz Olech	18-07-2024	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Olech

Trener, dyplomowany coach, konsultant dla biznesu. Absolwent wydziału Zarządzania w Wyższej Szkole Umiejętności Pedagogicznych i Zarządzania. Od 2005 roku zarządza strukturami w dużych uznanych firmach jak; Auchan Polska, Vinotti Meble, Agata Meble. Od ponad 15 lat prowadzi szkolenia z zakresu obsługi Klienta, rozwijania umiejętności motywacyjnych, budowania zespołu, skutecznego zarządzania zespołem, organizacji czasu pracy. Specjalizuje się w coachingu managerskim, oraz organizacji i kontroli procesów w firmach. Autor programów szkoleniowych i procedur dla firm.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzymuje materiały szkoleniowe

- notes
- długopis
- karty pracy

Informacje dodatkowe

Po zakończeniu szkolenia kursant otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia oraz imienny certyfikat potwierdzający nabyte kompetencje.

Usługa będzie podlegała zw. z podatku VAT jeżeli będzie finansowana w min. 70% ze środków publicznych (§ 3 ust.1 pkt 14 Rozp. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług).

Dla uczestników przewidziany jest serwis kawkowy oraz przerwa obiadowa

Adres

ul. Władysława Kunickiego 143

20-451 Lublin

woj. lubelskie

Hotel Przysań (sala szkoleniowa)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- parking

Kontakt



Daniel Koczon

E-mail biuro.szkolonialublin@gmail.com

Telefon (+48) 665 031 875