



OTREK Training and Consulting Sp. z o.o.

**PROFESJONALNY HANDLOWIEC**

Numer usługi 2024/06/13/5674/2182363

📍 Strzelin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 03.09.2024 do 04.09.2024

1 968,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

140,57 PLN brutto/h

114,29 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy, którzy na co dzień mają kontakt z klientem zewnętrznym.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	31-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników szkolenia w narzędzia i techniki zwiększające efektywność sprzedażową, kształtowanie umiejętności budowania pozytywnych relacji z klientem, poprawę jakości obsługi klienta oraz dostarczenie uczestnikom praktycznych technik komunikacyjnych rozwijających ich umiejętności sprzedażowe. Szkolenie także dostarczy uczestnikom umiejętności prowadzenia skutecznych rozmów negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Rezultat szkolenia: Rezultatem szkolenia będzie nauczenie uczestników stosowania technik i narzędzi wpływających pozytywnie na efektywność sprzedaży. Ponadto rezultatem szkolenia będzie kształtowanie prawidłowych relacji uczestników szkolenia z klientami, nauczenie się stosowania standardów sprzedaży a także nauczenie się odpowiedniego zachowania w konkretnych sytuacjach sprzedażowych. Dodatkowym rezultatem szkolenia będzie poznanie różnych technik komunikacyjnych niezbędnych do efektywnej i skutecznej realizacji zadań handlowych.</p>	<p>Test zawierający pytania w danym zakresie tematycznym</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Efekty uczenia zawarte są na wydawanym certyfikacie

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

Walidacja zostaje przeprowadzona na podstawie wypełnionych testów początkowych oraz końcowych przez uczestników szkolenia.

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

Dostawca usługi zapewnił rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. Szkolenie i walidację prowadzą różne osoby.

Program

Techniki i dobre praktyki sprzedażowe.

- Perspektywa i strategia sprzedawcy i kupującego.
- Plan sprzedaży jako długofalowa relacja z klientem.
- Standard spotkania handlowego zgodnie z etapami od otwarcia do zamknięcia (otwarcie, elementy wizerunkowe, etykieta handlowa, zamknięcie)
- Prowadzenie rozmowy za pomocą pytań handlowych.
- Techniki pozwalające unikać błędów w komunikacji.

- Prezentacja pozycji handlowej pod potrzeby klienta.
- Techniki pokonywania zastrzeżeń i zasady dawania ustępstw.
- Metody domykania kontaktu, finalizacja sprzedaży.
- Planowanie następnych kroków kontaktu.
- Reklamacje, procedury reklamacji, skargi uzasadnione i nieuzasadnione.

Negocjacje handlowe

- Podstawy negocjacji, proces negocjacji, psychologia klienta i sprzedawcy.
- Style prowadzenia negocjacji, wady i zalety ich stosowania.
- Kiedy i jaką strategię negocjacji stosować?
- Etap przygotowania do negocjacji.
- Cena kluczowy element negocjacji.
- Przygotowanie opcji negocjacyjnych.
- Wybór strategii postępowania w zależności od siły negocjacyjnej.
- Od otwarcia do zamknięcia, techniki komunikacji w negocjacjach.
- Metody prezentowania ceny (emocjonalna, oszczędnościowa, porównań, kompaktowa, inwestycyjna, bilansowa).
- Strategie radzenia sobie z zarzutami cenowymi, przyjmowanie i radzenie sobie z zarzutami klient

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Techniki i dobre praktyki sprzedażowe.	KINGA TRUŚ	03-09-2024	08:00	15:00	07:00
2 z 3 Negocjacje handlowe.	KINGA TRUŚ	04-09-2024	08:00	14:00	06:00
3 z 3 Walidacja efektów uczenia	-	04-09-2024	14:00	15:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	1 968,00 PLN
Koszt usługi netto	1 600,00 PLN
Koszt godziny brutto	140,57 PLN
Koszt godziny netto	114,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

KINGA TRUŚ

Trener biznesu, psycholog, specjalizuje się w szkoleniach prowadzonych technikami aktywnymi (m.in. NLP). Prowadzi szkolenia z zakresu miękkiego obszaru zarządzania zasobami ludzkimi tj. pracy zespołowej, komunikacji, oceniania i motywowania pracowników, walki ze stresem i wypaleniem zawodowym a także z zakresu technik sprzedaży, negocjacji i obsługi klienta

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

OTREK" dostarczy materiały szkoleniowe dla uczestników szkolenia

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach dofinansowanych z funduszy europejskich jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapis na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowe

Informacje dodatkowe

Szkolenie ma charakter interaktywny. Oznacza to, że uczestnicy będą zaangażowani podczas realizacji szkolenia. Trenerka stosuje zróżnicowane techniki dydaktyczne: symulacje, ćwiczenia praktyczne, prezentacje/wykłady, dyskusje, studia przypadków etc. Najważniejszym założeniem treningu będzie aktywny udział uczestników i praca w oparciu o symulacje i realne przykłady.

Adres

Strzelin

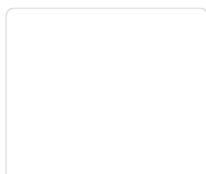
Strzelin

woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Iwona Orkisz

E-mail szkolenia2@otrek.com.pl



Telefon (+48) 609 502 546