



Fundacja EduMocni



## Skuteczna sprzedaż: diagnozowanie potrzeb klienta/ stosowanie technik lingwistycznych/ budowanie relacji z klientem

Numer usługi 2024/06/14/38738/2183443

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 23.09.2024 do 27.09.2024

1 620,00 PLN brutto

1 620,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none"><li>pracownicy Działu Sprzedaży</li><li><b>UCZESTNICY BONÓW ROZWOJOWYCH ( w tym Małopolski Pociąg do Kariery)</b></li></ul>
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	26-08-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Dzięki szkoleniu uczestnik zna i potrafi wykorzystać metaprogramy podczas rozmowy z klientem, opracowuje plan diagnozy potrzeb klienta, zna techniki lingwistyczne oraz techniki obrony ceny, potrafi aktywnie budować relacje z klientem.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- wykorzystywanie znajomości metaprogramów podczas rozmowy z klientem,</li><li>- używanie modelu C-Z-K w praktyce</li><li>- opracowanie planu diagnozy potrzeb klienta</li><li>- stosowanie technik lingwistycznych</li><li>- aktywne budowanie relacji podczas rozmowy z klientem</li></ul>	<p>Uczestnik potrafi:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- rozpoznawać metaprogramy w przykładowej wypowiedzi klienta</li><li>- dostosować wypowiedź do zdiagnozowanego metaprogramu</li><li>- mówić różnice między cechami a korzyściami</li><li>- przedstawić swoje produkty / usługi stosując model C-Z-K w praktyce</li><li>- omówić rodzaje pytań</li><li>- rozróżnić modele diagnozy potrzeb / problemów</li><li>- rozróżnić poszczególne techniki lingwistyczne</li><li>- podać minimum 2 przykłady zastosowania technik lingwistycznych, które stosuje lub zamierza wdrożyć,</li><li>- rozróżnić techniki obrony ceny</li><li>- charakteryzować podstawowe zasady obrony ceny</li><li>- wymienić korzyści wynikające z budowania relacji</li><li>- wskazać minimum 3 techniki budowania relacji z klientami, które aktualnie stosuje lub zamierza wdrożyć.</li></ul>	Test teoretyczny
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- znajomość metaprogramów używanych podczas rozmowy z klientem</li><li>- znajomość modelu C-Z-K</li><li>- znajomość technik lingwistycznych</li></ul>	<p>Uczestnik wie:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- jakie są techniki lingwistyczne stosowane w komunikacji</li><li>- jakie są metaprogramy w rozmowie z klientem</li></ul>	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

## **Moduł I: ROZPOCZĘCIE SZKOLENIA**

- Oczekiwania i obawy
- Zawarcie kontraktu
- Agenda
- Organizacja szkolenia

## **Moduł II: PRZYGOTOWANIE**

- Cel rozmowy z Klientem
- Pozytywne nastawienie
- Techniki radzenia sobie z odmową oraz poczucie własnej wartości
- Skąd brać Klientów? – baza kontaktów

## **Moduł III: KOMUNIKACJA**

- Definicja oraz znaczenie komunikacji
- Aktywne słuchanie
- Chwasty językowe
- Komunikacja niewerbalna
- Perswazyjne budowanie relacji
- Szybkie budowanie zaufania

## **Moduł IV: DIAGNOZA**

- Pytania otwarte / zamknięte
- Rodzaje pytań
- Stanowiska / interesy
- Model 9-ciu obszarów
- Model SPIN
- Metamodel
- Badanie procesu decyzyjnego
- Jak dostrzec osoby bez władzy – 10 flag ostrzegawczych
- Pożegnanie z osobami bez władzy

## **Moduł V: PREZENTACJA ROZWIĄZANIA**

- Cecha i korzyść – rozróżnienie pojęć
- Technika C-Z-K
- Systemy reprezentacji
- Metaprogramy

## **Moduł VI: ZASTRZEŻENIA I FINALIZACJA**

- Opór Klienta / Debiuty
- Rodzaje zastrzeżeń
- Techniki obrony ceny
- Techniki lingwistyczne
- Techniki finalizacji

## **Moduł VII: WINDYKACJA NALEŻNOŚCI**

- Typologia dłużników
- Zasady efektywnych rozmów z dłużnikami

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 3</b> Komunikacja/ Diagnoza	Tomasz Pielichowski	23-09-2024	09:00	16:30	07:30
<b>2 z 3</b> Prezentacja rozwiązania/ Zastrzeżenia i finalizacja	Tomasz Pielichowski	24-09-2024	09:00	16:00	07:00
<b>3 z 3</b> Walidacja	-	24-09-2024	16:00	16:30	00:30

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 620,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 620,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

**1 z 1**

## Tomasz Pielichowski

Trener, psycholog oraz ekonomista. Absolwent Szkoły Trenerów Zarządzania (Stowarzyszenie Konsultantów i Trenerów Zarządzania MATRIK). Posiada certyfikat oraz licencję: Master Praktyk Programowania Neurolingwistycznego / Stowarzyszenie Trenerów NLP w Polsce oraz

Małopolski Instytut NLP.

Prowadził dział HR w jednej z największych spółek doradztwa podatkowego działających na rynku polskim (m.in. rekrutacje wewnętrzne i zewnętrzne, szkolenia wewnętrzne, coaching, rozwiązywanie konfliktów). Współpracował również z czołowymi agencjami doradztwa personalnego jako trener oraz

specjalista ds. rekrutacji.

Przeprowadził skutecznie ponad 100 projektów rekrutacyjnych na stanowiska specjalistyczne oraz średniego i wyższego szczebla zarządzania.

Prowadzi szkolenia m.in. z zakresu: zarządzania zespołem, komunikacji, negocjacji, sprzedaży, obsługi

klienta, kreatywności, budowania zespołów.

Ponadto specjalizuje się w tworzeniu systemów ocen okresowych, badaniu poziomu zadowolenia pracowników, rozwiązywaniu konfliktów oraz diagnozowaniu potencjału pracowników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe przygotowane przez prowadzącego wraz ze wskazaniem polecanej dodatkowej literatury.

### Informacje dodatkowe

Uczestnik otrzymuje dostęp do wszystkich materiałów szkoleniowych.

Zapraszamy do udziału w kursach dofinansowanych – zarówno dla uczestników indywidualnych jak i przedsiębiorców i ich pracowników – nawet do 80% dofinansowania.

W Fundacji Edumocni od wielu lat wspieramy naszych kursantów nie tylko w nauce, ale także w pozyskaniu środków finansowych.

Służymy pomocą na każdym etapie ubiegania się o dofinansowanie, a także podczas rozliczania się z tych środków. Jako dostawca usług rozwojowych dostępnych w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) bierzemy udział w projektach finansowanych przez Fundusze Europejskie.

Zapraszamy do udziału w programach skierowanych uczestników indywidualnych oraz bonów rozwojowych dla przedsiębiorstw MŚP.

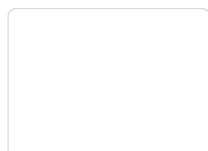
Szkolenie może również zostać zorganizowane na indywidualne potrzeby przedsiębiorstwa, zapraszamy do kontaktu w celu doprecyzowania terminu oraz formy szkolenia.

## Warunki techniczne

- niezbędne oprogramowanie umożliwiające dostęp do treści - minimalne wymagania sprzętowe zapewniające płynną pracę jak i w przeglądarkach internetowych/komputer,
- dostęp do internetu oraz urządzenia elektronicznego (z systemem Windows, MacOS, iOS lub Android) - minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego - 10 Mb/s
- kamera i mikrofon
- platforma do nauczania zdalnego

Link do usługi zostanie przesłany bezpośrednio do Uczestników szkolenia.

## Kontakt



**Agnieszka Koziół**

**E-mail** a.koziol@edumocni.pl



**Telefon** (+48) 884 004 939