

DIGOOARTI KAROL
DRAŚPA

Mistrzowska Sprzedaż

Numer usługi 2024/06/23/21701/2193847

📍 Nowe Miasto Lubawskie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 27.07.2024 do 28.07.2024

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

190,48 PLN brutto/h

190,48 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Przedsiębiorców, właścicieli firm, przedstawicieli zarządów. Dyrektorów, menadżerów, liderów. Sprzedawców, przedstawicieli handlowych. Twórców, artystów, którzy chcą zaistnieć i więcej sprzedawać wytworów swojego talentu. Ludzi szukających nowych wyzwań w życiu lub nowej profesji. Studentów stojących u progu kariery zawodowej. Wszystkich zainteresowanych tematyką sprzedaży, budowania relacji biznesowych. Wszystkich tych, którzy chcą więcej zarabiać.</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	07-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
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

Szkolenie nauczy jak budować skuteczne relacje na podstawie cech psychologicznych ludzi, których spotykasz. Nauczy jak ujawniać potrzeby klientów za pomocą pytań otwartych. Prezentować i mówić językiem korzyści. Wydobywać i przyjmować zastrzeżenia. Identyfikować i reagować na sygnały zakupowe, oraz finalizować sprzedaż u każdego z klientów. Odkrywać znaczenie utrzymywania silnych relacji z klientami po sprzedaży produktów lub usług. Nauczy jak wpływać na ludzi i łatwiej osiągać osobiste cele.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
-rozpoznanie typów osobowości - rozpoznawanie potrzeb - rozwiązywanie konfliktów	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

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

1. TYPY OSOBOWOŚCI - poznaj swoich klientów! Osobowość to zespół stałych i zmiennych cech psychofizycznych, które są związane z wszystkimi działaniami, doznaniem i potrzebami osoby na poziomie fizjologicznym, charakteru, intelektu i duchowym.
2. PRZYWITANIE - Zrób doskonałe pierwsze wrażenie! W ciągu pierwszych 60 sekund można wpłynąć na 80% relacji z klientem w dalszym procesie sprzedaży.
3. ROZPOZNAWANIE POTRZEB - Aby klient zrozumiał, że nasz produkt jest wyjątkowy! Podczas rozpoznania potrzeb klienta sprzedawca powinien skupić się na dwóch głównych zasadach w celu zoptymalizowania tego etapu: informacje i aktywne słuchanie.

4. PREZENTACJA - aby klient zrozumiał, że nasz produkt jest wyjątkowy! Prezentacja jest sposób przedstawienia Key Selling points - czyli unikalnych (indywidualnych) cechach produktu lub usługi dając właściwą motywację do zakupu, zmieniając właściwości produktu w korzyści, w celu zaspokojenia potrzeb klienta.

5. ROZWIĄZYWANIE OBJEKCJI I ZAMKNIĘCIE SPRZEDAŻY - aby klient cieszył się produktem! Postaramy skupić się na naszym kliencie, na jego obiekcjach i kolejno zainspirować go do potwierdzenia zakupu oferowanego produktu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

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	190,48 PLN
Koszt osobogodziny netto	190,48 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Karol Draśpa

Informatyka, programowanie, Grafika 2D i 3D

- systemy operacyjne: Windows 95/98/ME/2000/XP/Vista, Linux i MAC OS
- języki programowania: Pascal, C, C++,Java, tworzenie serwisów i stron WWW;
- podstawy programowania Python, shaderów RT i php
- tworzenie baz danych: MS Access, MySQL,
- obsługa: Office(Word, Excel, Outlook, PowePoint, Access, Publisher) OpenOffice(Writer, Calc, Draw, Impress), wiele innych programów komputerowych
- tworzenie grafiki (Corel Draw, Photoshop, Adobe After Effects CC, Affinity Designer, Adobe Illustrator)

- Obsługa programu Cinema 4D , 3D Studio Max, Vizrt
 - Obsługa programów video , iMovie, Final Cut Pro/ znajomość silników realtime, procesów postprodukcji, formatów i aspektów obrazu
 - obsługa wielu programów komputerowych 2D i 3D
 - wprowadzanie IT w celu usprawnienia funkcjonowania przedsiębiorstw
 - Tworzenie i prowadzenie kampanii reklamowych
 - Zarządzanie projektami IT
- wyższe, inż. informatyki / programowanie i grafika 3D
Szkolenia: Adobe, Corel, Vizrt, Cinema 4D , 3D Studio Max
12 lat doświadczenia w realizacjach informatycznych- graficznych, reklamowych. Tworzenie grafiki do filmów i książek. Ponad 50 szkoleń z programów graficznych

Informacje dodatkowe

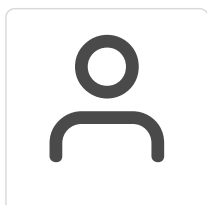
Informacje o materiałach dla uczestników usługi

zajęcia odbywają się w godzinach dydaktycznych po 45min

Adres

ul. Grunwaldzka
13-300 Nowe Miasto Lubawskie
woj. warmińsko-mazurskie

Kontakt



Karol Draśpa

E-mail karol.draspa@onet.pl

Telefon (+48) 693 702 246