



Never Average
Sajdak Adrian



Nowoczesne strategie sprzedaży - jak wpłynąć na decyzję klienta...

Numer usługi 2024/06/26/46295/2198760

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 27.08.2024 do 28.08.2024

1 800,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, pracowników firm, menadżerów, osób, którzy mają potrzebę osiągnięcia wyższych wyników sprzedażowych.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	26-08-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Nowoczesne strategie sprzedaży - jak wpłynąć na decyzję klienta..." ma na celu nauczyć uczestników opanowanie nowoczesnych strategii sprzedaży w celu skutecznego wpływania na decyzje klientów i zwiększenia efektywności procesu sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje zasady skutecznej komunikacji sprzedażowej	<ul style="list-style-type: none"> - wymienia i opisuje 10 zasad komunikacji sprzedażowej - stosuje w praktyce "słowa mocy" podczas symulowanych rozmów sprzedażowych - formułuje pytania otwarte w kontekście sprzedaży 	Test teoretyczny
Identyfikuje typy klientów oraz dostosowuje strategię sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"> - rozpoznaje różne typy klientów: choleryk, sangwinik, melancholik, flegmatyk - stosuje techniki sprzedażowe do różnych typów klientów - przeprowadza krótką analizę osobowości klienta na podstawie podanych scenariuszy 	Test teoretyczny
Stosuje regułę Cialdiniego do wywierania pozytywnego wpływu na klientów	<ul style="list-style-type: none"> - wymienia 6 reguł Cialdiniego i opisuje ich zastosowanie w sprzedaży - stosuje techniki wywierania wpływu zgodnie z regułami Cialdiniego podczas symulowanych rozmów sprzedażowych - ocenia efektywność stosowania tych reguł na podstawie analizy przypadków 	Test teoretyczny
Skutecznie bada potrzeby klientów	<ul style="list-style-type: none"> - wyjaśnia piramidę potrzeb Masłowa i jej znaczenie w procesie sprzedaży - identyfikuje motywatory zakupowe klienta - stosuje technikę FOP do badania potrzeb klienta w praktycznych ćwiczeniach 	Test teoretyczny
Identyfikuje i unika barier komunikacyjnych w sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"> - wymienia i opisuje 12 zasad Thomasa Gordona dotyczących komunikacji - rozpoznaje bariery komunikacyjne i proponuje sposoby ich unikania - przeprowadza analizę przypadków i identyfikuje bariery komunikacyjne oraz metody ich eliminacji 	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, zawiera opis.

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

Tak, potwierdza.

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

Tak, potwierdza.

Program

1. 10 zasad komunikacji sprzedaży wprowadzenie do tematu

- słowa mocy
- pytania otwarte

2. Typy klientów - choleryk, sangwinik, melancholik czy flegmatyk?

3. 6 reguł Cialdiniego - w jaki sposób oraz jakie metody stosować aby wywierać pozytywny wpływ na ludzi aby zakupili produkt i byli zadowoleni

4. Badanie potrzeb - kluczowy element sprzedaży.

- piramida potrzeb Maslova
- motywatory zakupowe
- technika FOP

5. Błędy w komunikacji - bariery komunikacyjne czyli wszystko co zakłóca efektywne porozumienie pomiędzy Sprzedawcą a Klientem

- 12 zasad Thomasa Gordona

6. Czym są negocjacje

- wymagane umiejętności negocjacyjne
- język negocjacji handlowych

7. 4 fazy negocjacji

- Przygotowanie osobiste
- Przygotowanie klienckie
- Propozycja
- Debata
- Transakcja

8. Finalizacja sprzedaży - 3x TAK

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Przywitanie uczestników szkolenia, rozpoczęcie szkolenia. Omówienie dzisiejszych tematów poruszanych na szkoleniu	Tomasz Dankowski	27-08-2024	08:00	08:30	00:30
2 z 19 10 zasad komunikacji sprzedaży wprowadzenie do tematu (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	27-08-2024	08:30	09:30	01:00
3 z 19 Przerwa	Tomasz Dankowski	27-08-2024	09:30	09:35	00:05
4 z 19 Typy klientów - choleryk, sangwinik, melancholik czy flegmatyk? (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	27-08-2024	09:35	12:35	03:00
5 z 19 Przerwa obiadowa	Tomasz Dankowski	27-08-2024	12:35	12:55	00:20
6 z 19 6 reguł Cialdiniego - w jaki sposób oraz jakie metody stosować aby wywierać pozytywny wpływ na ludzi aby zakupili produkt i byli zadowoleni (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	27-08-2024	12:55	13:55	01:00
7 z 19 Przerwa	Tomasz Dankowski	27-08-2024	13:55	14:00	00:05

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 19 Badanie potrzeb - kluczowy element sprzedaży (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	27-08-2024	14:00	15:30	01:30
9 z 19 Sesja Q&A	Tomasz Dankowski	27-08-2024	15:30	16:00	00:30
10 z 19 Przywitanie uczestników szkolenia, rozpoczęcie II dnia szkolenia. Omówienie dzisiejszych tematów poruszanych na szkoleniu	Tomasz Dankowski	28-08-2024	08:00	08:30	00:30
11 z 19 Błędy w komunikacji - bariery komunikacyjne czyli wszystko co zakłóca efektywne porozumienie pomiędzy Sprzedawcą a Klientem	Tomasz Dankowski	28-08-2024	08:30	09:30	01:00
12 z 19 Przerwa	Tomasz Dankowski	28-08-2024	09:30	09:35	00:05
13 z 19 Czym są negocjacje (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	28-08-2024	09:35	12:35	03:00
14 z 19 Przerwa obiadowa	Tomasz Dankowski	28-08-2024	12:35	12:55	00:20
15 z 19 4 fazy negocjacji (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	28-08-2024	12:55	13:55	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 19 Przerwa	Tomasz Dankowski	28-08-2024	13:55	14:00	00:05
17 z 19 Finalizacja sprzedaży - 3x TAK (ćwiczenia praktyczne)	Tomasz Dankowski	28-08-2024	14:00	15:15	01:15
18 z 19 Sesja Q&A	Tomasz Dankowski	28-08-2024	15:15	15:30	00:15
19 z 19 Walidacja - przeprowadzenie testu w ramach walidacji	-	28-08-2024	15:30	16:00	00:30

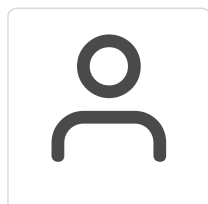
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Dankowski

Ekspert w sprzedaży bezpośredniej i telefonicznej.

Od ponad dekady sprzedaje przez telefon oraz face2face.

Praktyk biznesy, pasjonat psychologii sprzedaży, która oparta jest na bazie eksperckiej wiedzy, psychologii behawioralnej, relacyjnej oraz edukacyjnej.

Na co dzień zarządza z powodzeniem zespołem handlowym, który osiąga

wyniki 218% realizacji celu, co przekłada się na obrót 3,5 mln zł miesięcznie.

W swoim portfolio posiada ponad 100 sesji trenerskich. Prowadzi warsztaty i szkolenia online i offline ze sprzedaży telefonicznej oraz bezpośredniej.

Posiada kilkuletnie doświadczenie w branży Call Center na stanowisku Managera, gdzie zarządzał 50-osobowym zespołem sprzedażowym na projektach B2B oraz B2C.

10 letnie doświadczenie w sprzedaży bezpośredniej.

Budując oddziały handlowe w kilku miastach w Polsce. Pracuje nad rozwojem handlowców dzięki czemu skrupulatnie z miesiąca na miesiąc osiągają lepsze wyniki sprzedażowe. Współpracuje z partnerami tj. Orange, UPC, DSA Investment S.A, Kancelaria KPP, WFS i wiele innych.

Prowadzi konferencje biznesowe oraz kulturowe dla szerokiego grona osób od 30 nawet do 1000 uczestników.

Ponad 100 odbytych sesji warsztatowych.

Twórca autorskich metod:

1. Metoda 6 kroków - metoda na argumentowanie oraz pracę nad obiekcjami klienta,
2. Metoda WSPARCIA - metoda na rozpoczęcie rozmowy telefonicznej, dzięki której rozmówca zaciekawia się i chce rozmawiać.

Autor 2 książek:

1. "Odkryj siebie w sprzedaży."
2. "Jak nie sprzedawać, aby sprzedawać."

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja, która zostanie wysłana do Uczestników szkolenia po zakończonym szkoleniu.

Warunki uczestnictwa

Od uczestników szkolenia nie są wymagane żadne umiejętności ani doświadczenie. Wymagane są jedynie podstawowe umiejętności komunikacyjne i obsługi komputera.

Usługa prowadzona z użyciem metod aktywizujących uczestników.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych - 1 godz = 45 minut

Przerwy nie są wliczane w koszt usługi

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu.

Informacje dodatkowe

Oferujemy organizację tego i innych dofinansowanych usług w formule zamkniętej. W takiej sytuacji usługa jest dostosowywana do życzeń konkretnego Klienta, a przyjęte rozwiązania opierają się na analizie potrzeb danego przedsiębiorstwa. Serdecznie zapraszamy do współpracy przy tworzeniu własnych rozwiązań szkoleniowych oraz doradczych, służymy wsparciem w doborze tematyki i ekspertów prowadzących.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty). Zapraszamy do kontaktu.

Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364

Warunki techniczne

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)
 - System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)
 - Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne
- Aplikacja ZOOM jest kompatybilna ze wszystkimi urządzeniami stacjonarnymi oraz mobilnymi (tj. laptop, tablet, telefon komórkowy)

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Kontakt



Paulina Mliczek

E-mail p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl

Telefon (+48) 666 660 364