



SZKOLENIE OTWARTE STACJONARNE - Techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/06/27/10522/2199954

1 832,70 PLN brutto

1 490,00 PLN netto

140,98 PLN brutto/h

114,62 PLN netto/h

"KREATOR" SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 13 h

📅 12.09.2024 do 13.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Handlowcy, sprzedawcy
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	06-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	13
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

Umiejętność utrzymywania i pozyskiwania klientów oraz sprzedaży

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<ul style="list-style-type: none">- Nauczycie się skutecznych technik pracy z klientami na wszystkich etapach sprzedaży- Dowiedziecie się, jak podwyższyć jakość oferowanych usług- Otrzymacie narzędzia, które sprawią, że klienci będą wybierać właśnie Waszą Firmę- Poznacie i rozwinięcie zdolności niezbędne do nawiązywania kontaktów z klientami- Pozyskacie nowe umiejętności interpersonalne oraz szybkie i konkretne techniki ułatwiające pracę z różnymi typami klientów- Nauczycie się, jak podtrzymywać kontakty ze stałymi klientami i jak ponownie pozyskiwać klientów straconych- Otrzymacie wiele technik pomocnych w radzeniu sobie z trudnymi sytuacjami w sprzedaży- Nauczycie się elastyczności, czyli jedynej skutecznej techniki warunkującej dobry kontakt z klientem i efektywną sprzedaż	<p>Zadania zlecone przez trenera wykonywane podczas szkolenia.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Cel biznesowy

Podniesienie poziomu sprzedaży.

Efekt usługi

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Imienny Certyfikat

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, pretest i posttest

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

Tak

Program

Szkolenie oparte jest o bogaty wybór zaawansowanych technik sprzedaży oraz wywierania wpływu.

- **Jak pozyskiwać nowych klientów?**

Znaczenie Twojej aktywności w sprzedaży

Metody pozyskiwania nowych klientów

Dlaczego Ci odmawiają?

Najlepsze sposoby reagowania na odmowę

Jak inicjować rozmowę i spotkanie z potencjalnym klientem, aby się wyróżnić?

Jak budować dobre pierwsze wrażenie?

Pokonywanie sekretariatu i docieranie do decydenta

A co jeśli klient współpracuje z konkurencją?

- **Skuteczna rozmowa handlowa**

Wzorcowa rozmowa handlowa - pomocny schemat i techniki

Metody kierowania rozmową handlową

Zbieranie informacji o potrzebach klienta i przełożenie tego na techniki sprzedaży

Strategie kupowania - potrzeby i wartości Twojego klienta a Twoja prezentacja

Tylko nie nudź! - atrakcyjna prezentacja Twojej firmy i oferty - najlepsze wzorce

- **Narzędzia sprzedaży i techniki wpływu**

Najlepsze techniki przekonywania

Jak zachęcić do kupna?

Jak nakłonić klienta do podjęcia decyzji oraz pokonać jego opór?

Jak odpowiadać na trudne pytania i zastrzeżenia?

Techniki wpływu na decyzje klienta

- **Praca z ceną**

Złoty środek na podanie ceny

Przekonywanie klienta do swojej propozycji cenowych

Jak nie dać rabatu?

Jak przyznać rabat klientowi?

- **Jak zamknąć sprzedaż?**

Co powinieneś zrobić wcześniej, aby klient przekonał się do Twojej oferty?

Jak nakłonić klienta do podjęcia decyzji?

Kiedy i jak? Wybór pomocnych technik

- **Sytuacje trudne w sprzedaży**

Obiekcje i wątpliwości klienta – sposoby radzenia sobie z trudnymi pytaniami

Techniki obrony ceny, rabatu

Przekazywanie klientowi negatywnych informacji

Twój case

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 szkolenie - 1. dzień	Karolina Kowalska-Dziubek	12-09-2024	09:00	15:30	06:30
2 z 2 szkolenie - 2. dzień	Karolina Kowalska-Dziubek	13-09-2024	09:00	15:30	06:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 832,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	140,98 PLN
Koszt osobogodziny netto	114,62 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Karolina Kowalska-Dziubek



Od wielu lat z pasją i ogromnym zaangażowaniem wykonuje zawód trenera biznesu. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, telemarketingu, obsługi klienta i windykacji. Prowadzi także treningi dla menedżerów oraz dotyczące rozwoju umiejętności osobistych.

Ma duże doświadczenie w rekrutacji i w rozwoju zawodowym pracowników (m.in. projektowanie i prowadzenie sesji Assessment Centre i Development Centre dla działów handlowych).

Przez dziesięć lat była zawodowo związana z sektorem bankowym, gdzie zajmowała się sprzedażą, obsługą klienta, windykacjami oraz zarządzała zespołem sprzedażowym i trenerskim.

Ukończyła Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego na kierunku Bankowość, Ubezpieczenia i Finanse Publiczne oraz studia podyplomowe na kierunku Zarządzanie Personalem w Warszawskiej Wyższej Szkole Zarządzania Personalem.

Zrealizowała szkolenia m.in. dla firm: SPYROSOFT SOLUTIONS, LAPP KABEL, BIMS PLUS, HYDOSOLAR, ONNINEN, ELMONTER OŚWIETLENIE, SCHRACK TECHNIK POLSKA, FORSEE POWER, ENDRESS+HAUSER, HALFEN PRODUKCJA, AIRPOL, KAPPAHL® POLSKA, LINCOLN ELECTRIC BESTER, VANTORO, KK ELECTRONIC POLSKA, TOŁPA, WEBER-HYDRAULIKA, GLOBALLOGIC, MILLENNIUM BANK, LUKAS BANK SA, CITIBANK.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają bogate materiały szkoleniowe w formie wydrukowanych i zbindowanych książek z ćwiczeniami i regułami.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem wzięcia udziału w szkoleniu jest wypełnienie zgłoszenia na stronie:

<https://www.kreator-szkolenia.pl/zgloszenie-na-szkolenie-otwarte/>,

oraz dokonanie przedpłaty na podstawie przesłanej FV pro forma.

Informacje dodatkowe

Cena obejmuje:

- przeprowadzenie szkolenia przez trenera w ciągu 13 godzin zegarowych (w tym przerwy),
- bogate materiały szkoleniowe,
- certyfikat ukończenia szkolenia,
- przerwy kawowe w czasie całego szkolenia (słodki poczęstunek i napoje).

Osobom spoza Wrocławia z przyjemnością pomożemy w znalezieniu noclegu

Adres

al. Armii Krajowej 61
50-541 Wrocław
woj. dolnośląskie

Sala szkoleniowa KREATOR Biurowiec ATAL, al. Armii Krajowej 61, 50-541 Wrocław, Budynek C (po lewej stronie, do końca), 1 piętro. Sala szkoleniowa znajduje się obok baru.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

Kontakt



Sandra Kokocińska

E-mail info@kreator-szkolenia.pl

Telefon (+48) 533 533 507