



Wyższa Szkoła
Gospodarki w
Bydgoszczy



Nowoczesne techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/07/04/10567/2209204

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 31.10.2024 do 31.01.2025

800,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

50,00 PLN brutto/h

50,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do osób zajmujących się sprzedażą, zarządzaniem sprzedażą.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	15-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Kursy i szkolenia

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie do prowadzenia profesjonalnej i skutecznej rozmowy handlowej z wykorzystaniem psychologii i właściwych strategii sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
- zna nowe techniki i taktyki wspierające zdobywanie rzetelnych informacji od klienta	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Test teoretyczny
- umie prowadzić rozmowy handlowe	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Obserwacja w warunkach symulowanych
- zna etapy procesu sprzedaży i pułapki, w które wpada handlowiec	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Test teoretyczny
- rozumie potrzebę dokończania się i pogłębiania wiedzy w zakresie poszczególnych bloków tematycznych zrealizowanych w trakcie trwania szkolenia	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Debata swobodna

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. Psychologia sprzedaży:

- postawa i przekonania
- analiza transakcyjna, a sprzedaż.

2. Etapy procesu sprzedaży i pułapki, w które wpada handlowiec:

- problemy w sprzedaży
- trudne zagrywki klienta.

3. Typologia klienta – socjotechniki sprzedaży.
4. Zarządzanie spotkaniem handlowym – kontraktowanie spotkania.
5. Poszukiwanie informacji poprzez taktyki zadawania pytań i proaktywne słuchanie.
6. Angażowanie klienta w proces sprzedaży i budowanie jego odpowiedzialności – przeprowadzanie rozmów handlowych.
7. Umiejętne reagowanie na sytuację handlową:
 - klient wprowadza cię w błąd – nie daj się zwieść
 - przyszłość sprowadź do teraźniejszości
 - negocjowanie poprzez ustępstwo.
8. Trudny klient – sztuka przyjmowania reklamacji:
 - co niezadowoleni klienci mówią, robią i czego oczekują
 - przekształcanie klientów „terrorystów” w partnerów.

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	800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	50,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	50,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w wersji papierowej i elektronicznej.

Adres

ul. Garbary 2
85-229 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



Centrum Szkoleń i Certyfikacji

E-mail centrum@byd.pl

Telefon (+48) 525 670 017