

**AKADEMIA HANDLOWCA – CZYLI JAK
SPRZEDAWAĆ WIĘCEJ I EFEKTYWNIEJ**

Numer usługi 2024/07/12/120895/2220269

2 160,00 PLN brutto

2 160,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

IQ CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 11.10.2024 do 12.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">- pracownicy przedsiębiorstw działów handlowych obsługi klienta pragnących zwiększyć swoje kwalifikacje w zakresie kompetencji miękkich,- osoby uczestniczące w szkoleniu – chcące poprawić umiejętności osobiste- właściciele małych i średnich firm, przedsiębiorcy, freelancerzy- właściciele jednoosobowych działalności gospodarczych- koordynatorzy, menedżerowie pracujący w dziale sprzedaży- pracownicy działów handlowych- sprzedawcy/handlowcy- przedstawiciele handlowi/key account managerowie- osoby, które na co dzień zajmują sprzedażą i obsługą klienta <p>Szkolenie przygotowane dla osób pracujących w handlu na bezpośredniej obsłudze klienta. Uczestnikami mogą być osoby z wieloletnim doświadczeniem, jak i również osoby, które dopiero rozpoczęły przygodę ze sprzedażą.</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	10-10-2024

Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
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 prowadzi do rozwoju kompetencji w zakresie poszerzania i usystematyzowania wiedzy na temat profesjonalnej pracy przedstawiciela handlowego / sprzedawcy. Przygotowuje do samodzielnej pracy handlowca w zakresie sprzedaży i obsługi klienta jak również pozyskiwania klienta. Szkolenie prowadzi do rozwoju kompetencji w zakresie poszerzania i usystematyzowania wiedzy na temat sposobu pozyskiwania klienta i organizacji sprzedaży

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
x	x	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

Szkolenie trwa 18 godzin dydaktycznych, czyli 13,5 godziny zegarowe

- podstawowa wiedza o produkcie – co oferuję
- cechy – pochwały – korzyści produktów / usług różnych sektorów i branż
- słowa – frazy – kim jestem i czym zajmuje się moja firma?
- przewaga oferty nad innymi ofertami
- jak przekonać klienta aby współpracował z moją firmą
- co to jest prezentacja pozycjonująca
- karta przygotowania do kontaktu z klientem
- profil klienta – identyfikacja
- analiza rynku
- cechy i predyspozycje do sprzedaży w pracy handlowca
- pozytywny wizerunek – elementy występujące w handlu
- moje pozytywne nastawienie i moja motywacja jako handlowca
- proces organizacji sprzedaży – jego etapy
- przygotowanie do pozyskiwania klienta – elementy „układanki” planowania strategii poszukiwania potencjalnych klientów
- pula potencjalnych klientów i ich potrzeby – podział
- budowanie baz
- planowanie rozmowy z klientem: przygotowanie do rozmowy z klientem
- metody pozyskiwania klientów
- lejek sprzedażowy
- dlaczego klienci odchodzą?

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	2 160,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 160,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Iwona Świdurska

Pani Iwona - trener od 18 lat w zakresie sprzedaży, obsługi klienta, przedsiębiorczości, prac biurowych, bhp - firm, instytucji, fundacji, uczelni z całej Polski. Absolwentka Akademii Ekonomicznej w Poznaniu na Wydziale Zarządzania - studiów doktoranckich o specjalności "organizacja i zarządzanie przedsiębiorstwami" oraz studiów magisterskich o specjalności "zarządzanie przedsiębiorstwami". Posiada uprawnienia pedagogiczne. Ukończyła studia podyplomowe w zakresie oligofrenopedagogiki, studia managerskie BHP. Posiada certyfikat VCC z zakresu technik sprzedaży.

Trener działów sprzedaży, przedstawicieli handlowych, managerów różnych działów, pracowników takich firm jak: PHILIPS Polska sp. z o.o. Warszawa, Media Expert Złotów, Wielton S.A., Prymat z o.o., Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego w Krakowie, Dekpol S.A., Caritas, Fundacja Aktywizacja, Miejskie Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji w m.st. Warszawie, Zakład Przetwórstwa Mięsnego „Biegun” Spółka Jawna Jaraczewo, Gerdes MC Sp. z o.o. Poznań, Terravita, AM Okna Gorzów Wlkp., Hyprotech Łódź, Przedsiębiorstwa AMBIT, Euro Prestige, Boger, Info-Medica Poznań, Urzędu Lotnictwa Cywilnego, Bil Cup Poznań, Domedic Dental, BGŻ, Savrin, Cleaner, ZKZ Jarocin, Waberers Polska, Urzędu Marszałkowskiego w Zielonej Górze, Shim Pol, Dalkia Services sp. z o.o., Praefa spółka z o.o., Phenix Pharma Polska Warszawa, Kancelaria Prawna Teodorowski & Wojtaszak Kraków, Chespa, Bruk spółka z.o.o., Neinver Asset Management Polska spółka z.o.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszelkie materiały zostaną zapewnione przez organizatora szkolenia.

Adres

ul. Sucha 1D
30-601 Kraków
woj. małopolskie

Hotel Garden Square

Kontakt



Paula Olszewska

E-mail paula.olszewska@iq-consulting.pl

Telefon (+48) 533 836 403