



Techniki Mistrzów Sprzedaży: Jak Zdobywać i Utrzymywać Klientów

Numer usługi 2024/07/12/7841/2220310

Miłocin / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

32 h

13.10.2024 do 26.10.2024

Unlimited Joanna
Niczyporuk

4 750,00 PLN brutto

4 750,00 PLN netto

148,44 PLN brutto/h

148,44 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: <ol style="list-style-type: none">**Przedstawicieli Handlowych i Sprzedawców****Kierowników i Menedżerów Sprzedaży****Właścicieli Małych i Średnich Przedsiębiorstw****Specjalistów ds. Obsługi Klienta****Freelancerów i Konsultantów****Każdego który chce się kształcić w tym zakresie**
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	12-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności sprzedażowych uczestników poprzez zapoznanie ich z kluczowymi technikami stosowanymi przez mistrzów sprzedaży. Uczestnicy nauczą się, jak skutecznie nawiązywać kontakt z klientami, budować trwałe relacje, odpowiadać na potrzeby klientów oraz zamykać sprzedaż w sposób profesjonalny i etyczny. Szkolenie ma na celu zwiększenie zaangażowania i efektywności w procesie sprzedaży, co przyczyni się do osiągnięcia lepszych wyników biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
- uczestnik posiada wiedzę potrzebną do zrozumienia potrzeb klientów	- uczestnik buduje pytania otwarte - potrafi sparafrazować zdanie - wymienia 3 cechy które dają empatia w kontakcie z klientem	Test teoretyczny
- uczestnik potrafi przedstawić produkt pod kontem preferencji klienta	- wymienia 4 sposoby pozyskiwania informacji o kliencie - wymienia 3 cechy aktywnego słuchania	Test teoretyczny
- zna techniki zamykania sprzedaży	- wymienia 4 techniki finalizacji sprzedaży	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Zaświadczenie zawiera opis efektów uczenia się

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

Zaświadczenie potwierdza że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

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

Zaświadczenie potwierdza rozdzielenie procesu nauczania i walidacji

Program

Moduł 1

- **Zrozumienie potrzeb klientów****
 - Metody badania rynku i analizowania potrzeb klientów
 - Jak zadawać skuteczne pytania, aby odkryć prawdziwe potrzeby
 - Rola empatii w budowaniu relacji z klientem
- **Pierwsze wrażenie i budowanie zaufania****
 - Znaczenie pierwszego kontaktu z klientem
 - Techniki budowania zaufania od samego początku
 - Jak prezentować siebie i swoją ofertę w autentyczny sposób

Moduł 2

- **Prezentacja produktu lub usługi****
 - Jak tworzyć atrakcyjne i przekonujące prezentacje
 - Ważność dostosowania prezentacji do indywidualnych potrzeb klienta
 - Wykorzystanie storytellingu do przedstawienia korzyści produktu
- **Pokonywanie obiekcji klientów****
 - Najczęstsze obiekcje klientów i jak na nie odpowiadać

Moduł 3

- **Pokonywanie obiekcji klientów****
 - Techniki neutralizowania wątpliwości i obaw klientów
 - Rola aktywnego słuchania w skutecznym zarządzaniu obiekcjami
- **Zamknięcie sprzedaży****
 - Różne techniki zamykania sprzedaży, które działają w praktyce
 - Ważność wybierania odpowiedniego momentu na zamknięcie transakcji
 - Jak zabezpieczyć zobowiązanie klienta i przejść do finalizacji sprzedaży

Moduł 4

- **Budowanie długoterminowych relacji z klientami****
 - Znaczenie follow-upu po sprzedaży
 - Jak utrzymywać regularny kontakt i monitorować satysfakcję klienta
 - Techniki budowania lojalności klientów i zachęcania ich do powrotu
- **Wartość dodatkowa i rekomendacje****
 - Jak dostarczać wartość dodatkową i przekraczać oczekiwania klienta
 - Rola rekomendacji i referencji w zdobywaniu nowych klientów
 - Strategie pozyskiwania i korzystania z rekomendacji
7. Test wiedzy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Moduł 1	Joanna Niczyporuk	13-10-2024	08:00	14:15	06:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 5 Moduł 2	Joanna Niczyporuk	19-10-2024	08:00	14:15	06:15
3 z 5 Moduł 3	Joanna Niczyporuk	20-10-2024	08:00	14:15	06:15
4 z 5 Moduł 4	Joanna Niczyporuk	26-10-2024	08:00	13:45	05:45
5 z 5 test wiedzy	-	26-10-2024	13:45	14:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 750,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	148,44 PLN
Koszt osobogodziny netto	148,44 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Niczyporuk

Joanna Niczyporuk

Przez 5 lat zarządzała 5 oddziałami ze 150 pracownikami w firmie outsourcingowej, współpracowała m.in. z Reiffeisen, Millenium Bank, Netia, mBank, NOM. Ma wieloletnie doświadczenie w rozbudowywaniu struktury sprzedaży bezpośredniej, prowadzeniu grup call center oraz zarządzaniu kampaniami marketingowymi.

Swoją praktyczną wiedzę przekazuje na licznych szkoleniach z technik sprzedaży, zarządzania i organizacji firmy, marketingu, przedsiębiorczości, HR. Od 2008r prowadzi własną firmę outsourcingowo-szkoleniową, w której przeszkolonych zostało ponad 15 000 ludzi w dziedzinie sprzedaży, marketingu, psychologii, motywacji i innych.

-od 2008 roku właściciel firmy - Prowadzenie firmy outcourcingowo-szkoleniowej, w ramach firmy prowadzenie szkoleń sprzedażowych, motywacyjnych, z organizacji pracy i marketingu, HR, zarządzania w różnych dziedzinach i branżach – w sumie przeprowadzonych ok 5000 godz.

Szkoleniowych i coachingów. Rekrutacja, szkolenie i prowadzenie grup sprzedaży bezpośredniej oraz call center, jako outsourcing dla Netia, NOM, mBank, Alba.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma skrypt, zeszyt i długopis

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniach dofinansowanych z funduszy europejskich jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych.

Cena obejmuje szkolenie objęte dofinansowaniem w wysokości przynajmniej 70% w przypadku mniejszego dofinansowania doliczamy 23% VAT. (szkolenia zawodowe finansowane w min. 70% ze środków publicznych podlegają zwolnieniu z VAT na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień; w innym przypadku do podanej ceny netto należy doliczyć 23% VAT. W razie pytań prosimy o kontakt telefoniczny lub mailowy.

Unlimited Centrum Szkoleń Lublin tel 533 993 337

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane w godzinach dydaktycznych (32 godzin dydaktycznych po 45 min. zajęć plus 1 przerwa 15 minutowa).

Szkolenie może być realizowane jako szkolenie zamknięte dla jednej firmy. Przed złożeniem wniosku prosimy o kontakt wtedy ustalimy termin, godziny szkolenia oraz opublikujemy szkolenie jako szkolenie zamknięte dedykowane konkretnej firmie.

Każdy uczestnik otrzyma Zaświadczenie uczestnictwa w szkoleniu.

Adres

Miłocin 49a
24-150 Miłocin
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Joanna Niczyporuk

E-mail biuro@unlimitedgroup.pl

Telefon (+48) 533 993 337