



Akademia Sprzedaży i Marketingu

Numer usługi 2024/07/18/14574/2227652

1 879,00 PLN brutto

1 879,00 PLN netto

67,11 PLN brutto/h

67,11 PLN netto/h

Centrum

Edukacyjno

Consultingowe

CONCRET Anna

Urbańska



📍 Grudziądz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 06.09.2024 do 27.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne Osoby prowadzącą działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	30-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	28
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

Usługa przygotowuje uczestników do osiągnięcia poprawnych relacji z klientem, pracownikiem i unikania zbędnych konfliktów. Podczas szkolenia zostanie przygotowany do skutecznego finalizowania transakcji i wyróżniania się na rynku pracy. Będą umieli zastosować zaawansowane techniki sprzedaży, negocjacji i budowania relacji z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zyskał lepsze doświadczenie jak wyróżniać się w swojej branży	Potrafi tworzyć treści i wypowiedzi z wykorzystaniem odpowiednich technik komunikacji	Test teoretyczny
Uczestnik zdobył umiejętność efektywniejszego dostosowania oferty do potrzeb klienta.	Tworzy oferty dopasowane do różnych typów klienta.	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

- Przywitanie uczestników.
- Omówienie oczekiwań uczestników.
- Wprowadzenie do najnowszych badań na temat mózgu.
- W jaki sposób mózg kieruje Twoim życiem?
- Czym jest sprzedaż przez zaufanie?

- Co wpływa na decyzje zakupowe klienta?
- Dlaczego tak ważne jest podejście indywidualne do klienta?
- Tworzenie długotrwałych relacji z klientem. Zarządzanie konfliktami i problemami.

Budowanie lojalności klienta. Ćwiczenia.

- Etapy procesu rozmowy sprzedażowej.
- Tworzenie oferty opartej na zaufaniu klienta.
- Autentyczne zbadanie potrzeb klienta.
- Zasady tworzenia atmosfery zaufania.
- Proces zdobywania rekomendacji w oparciu o zaufanie.
- Przygotowanie się do negocjacji.
- Analiza SWOT jako podstawa rozpoczęcia skutecznych negocjacji.
- Szczegółowe omówienie poszczególnych etapów negocjacji.

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 usługi brutto	1 879,00 PLN
Koszt usługi netto	1 879,00 PLN
Koszt godziny brutto	67,11 PLN
Koszt godziny netto	67,11 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Paweł Jarząbek

Wykładowca i trener z zakresu rozwoju osobistego, edukacji finansowej, negocjacji i psychologii biznesu.

W latach dziewięćdziesiątych, jako jeden z pierwszych Polaków, uczestniczył w szkoleniu Roberta Kiyosakiego, amerykańskiego inwestora, biznesmena i autora serii książek motywacyjnych. Systematycznie bierze udział w szkoleniach Courtneya Smitha, Blaira Singera, Anthonego Robbinsa, T.Harva Eker i Alexa Mandossiana.

Międzynarodowy certyfikowany trener systemu treningowego Structogram

Od 2012 roku trener Structogram Polska, swoją wiedzę przekazuje na szkoleniach oraz wykładach na wyższych uczelniach.



2 z 2

Anna Urbańska

trening Structogram, coaching, szkolenia z kompetencji miękkich

Od 1998 roku właściciel firmy edukacyjno-consultingowej - trener, szkoleniowiec, coach, doradca, terapeuta. Od 2001 roku wykładowca- prowadzenie zajęć na studiach wyższych podyplomowych.

Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy-Podyplomowe studia na kierunku: Coaching, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu- Podyplomowe studia na kierunku: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi,

Krakowskie Centrum Psychodynamiczne w Krakowie- Socjoterapeuta i specjalista treningu

interpersonalnego, Podstawy psychoterapii psychodynamicznej, Ośrodek Psychoterapii

Psychodynamicznej w Bydgoszczy - Socjoterapeuta i specjalista psychoprofilaktyki, Uniwersytet

Adama Mickiewicza w Poznaniu - Psycholog z zakresu marketingu i zarządzania, Uniwersytet

Mikołaja Kopernika w Toruniu- Mgr Historii

Od 2011 roku Structogram Master Trainer Certificate, przeprowadzenie certyfikacji dla 30 trenerów metody treningowej Structogram w Polsce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Case study, ćwiczenia

Adres

ul. Mieszka I 7D

Grudziądz

woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



Weronika Dzikowska

E-mail veronika@dnawbiznesie.pl

Telefon (+48) 664 338 070