



B6 Consulting Group
Milena Marciniak



Skuteczna Inicjacja Rozmowy z Potencjalnymi Klientami

Numer usługi 2024/07/23/124626/2233142

📍 Inowrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 16.09.2024 do 18.09.2024

6 250,00 PLN brutto

6 250,00 PLN netto

195,31 PLN brutto/h

195,31 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• Specjaliści ds. sprzedaży• Przedstawiciele handlowi• Konsultanci i doradcy biznesowi• Pracownicy działów obsługi klienta• Menadżerowie sprzedaży• Przedsiębiorcy i właściciele małych firm• Marketingowcy i specjaliści ds. relacji z klientem
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	15-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Zwiększenie efektywności w inicjowaniu kontaktów z potencjalnymi klientami przez telefon, mailowo oraz na spotkaniach bezpośrednich, co w efekcie ma prowadzić do potrojenia liczby obsługiwanych klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje zasady psychologii sprzedaży	opisuje kluczowe elementy psychologii sprzedaży, w tym zrozumienie potrzeb klientów i budowanie relacji	Test teoretyczny
Rozróżnia różne techniki komunikacji z klientem	wskazuje i opisuje różnice między technikami komunikacji telefonicznej, mailowej i bezpośredniej.	Test teoretyczny
Stosuje techniki inicjacji rozmowy telefonicznej	skutecznie prowadzi rozmowę telefoniczną, używając odpowiednich technik powitania i zadawania pytań.	Test teoretyczny
Korzysta z technik pisania efektywnych maili	tworzy spersonalizowanego maila do potencjalnego klienta, wykorzystując zasady profesjonalnej komunikacji mailowej.	Test teoretyczny
Buduje relacje i zaufanie z klientami	nawiązuje i utrzymuje pozytywne relacje z klientami, wykorzystując umiejętności interpersonalne.	Test teoretyczny
Rozwiązuje obiekcje klientów	reaguje na obiekcje i pytania klientów, stosując odpowiednie techniki negocjacyjne.	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, zawiera

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

Tak, potwierdza

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

Tak, potwierdza

Program

Moduł I

Psychologia sprzedaży

- Zrozumienie potrzeb i oczekiwań klientów
- Budowanie relacji i zaufania

Przygotowanie do rozmowy telefonicznej

- Badanie rynku i targetowanie klientów
- Tworzenie listy potencjalnych klientów
- Przygotowanie skryptu rozmowy

Techniki inicjacji rozmowy telefonicznej

- Powitania i przedstawianie się
- Zadawanie właściwych pytań
- Techniki przełamывania lodów

Praktyczne ćwiczenia

- Symulacje rozmów telefonicznych
- Analiza i omówienie przykładów

Moduł II

Skuteczna komunikacja mailowa

- Zasady profesjonalnego pisania maili
- Struktura efektywnego maila

Personalizacja wiadomości

- Badanie odbiorcy
- Tworzenie spersonalizowanych treści

Praktyczne techniki inicjacji kontaktu mailowego

- Przykłady skutecznych maili
- Techniki zachęcania do odpowiedzi

Praktyczne ćwiczenia

- Pisanie maili do potencjalnych klientów
- Analiza i omówienie przykładów

Moduł III

Przygotowanie do spotkania bezpośredniego

- Badanie klienta i jego potrzeb
- Przygotowanie materiałów i agendy spotkania

Techniki efektywnego prowadzenia spotkań

- Sztuka pierwszego wrażenia
- Budowanie relacji podczas spotkania

Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami

- Rozwiązywanie obiekcji
- Techniki negocjacyjne

Praktyczne ćwiczenia

- Symulacje spotkań z klientami
- Analiza i omówienie przykładów

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Psychologia sprzedaży	Damian Rogala	16-09-2024	08:00	10:00	02:00
2 z 12 Przygotowanie do rozmowy telefonicznej	Damian Rogala	16-09-2024	10:00	12:00	02:00
3 z 12 Techniki inicjacji rozmowy telefonicznej	Damian Rogala	16-09-2024	12:00	14:00	02:00
4 z 12 Praktyczne ćwiczenia	Damian Rogala	16-09-2024	14:00	16:00	02:00
5 z 12 Skuteczna komunikacja mailowa	Damian Rogala	17-09-2024	08:00	10:00	02:00
6 z 12 Personalizacja wiadomości	Damian Rogala	17-09-2024	10:00	12:00	02:00
7 z 12 Praktyczne techniki inicjacji kontaktu mailowego	Damian Rogala	17-09-2024	12:00	14:00	02:00
8 z 12 Praktyczne ćwiczenia	Damian Rogala	17-09-2024	14:00	16:00	02:00
9 z 12 Przygotowanie do spotkania bezpośredniego	Damian Rogala	18-09-2024	08:00	10:00	02:00
10 z 12 Techniki efektywnego prowadzenia spotkań	Damian Rogala	18-09-2024	10:00	12:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 12 Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami	Damian Rogala	18-09-2024	12:00	14:00	02:00
12 z 12 Praktyczne ćwiczenia	Damian Rogala	18-09-2024	14:00	16:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 250,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	195,31 PLN
Koszt osobogodziny netto	195,31 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Damian Rogala

Jako coach oraz trener kompetencji miękkich, wspiera właścicieli firm oraz menadżerów w procesie szeroko pojętego zarządzania, transformacji cyfrowej, sprzedaży, marketingu, budowania i opracowywania nowych modeli biznesowych i oraz wyznaczania celów swoim pracownikom. Doświadczenie zdobywał studiując na Wyższej Szkole Europejskiej im. Ks. Józefa Tischnera w Krakowie kierunki: Coach i Trener Partner w rozwoju, Studia Menadżerskie oraz Psychologie w Biznesie. Aktualnie jest słuchaczem studiów MBA w kierunku Sprzedaż I Marketing w ASBiRO. Przed rozpoczęciem kariery trenerskiej pełnił m.in. rolę Menadżera ds. wsparcia sprzedaży w centrali dużej polskiej korporacji oraz Menadżera zespołu w kancelarii prawno-finansowej. Jest również Masterem NLP. Posiada ponad 6 letnie doświadczenie szkoleniowe. W ciągu ostatnich 24 miesięcy świadczył ponad 200 godzin szkoleniowych związanych z tematyką usługi. Wykształcenie wyższe, ukończył wiele kursów i szkoleń z zakresu tematyki usługi, posiada liczne rekomendacje od zadowolonych klientów. Pozytywne opinie i referencje od osób, które skorzystały z usług treningowych, stanowią potwierdzenie skuteczności i profesjonalizmu trenera

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt Szkoleniowy

Informacje dodatkowe

- Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu - wymagane jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć wraz z zaliczeniem testu.
- Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut
- Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście obecności

Adres

ul. Szymborska 53
88-100 Inowrocław
woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



Damian Rogala

E-mail damianrogala.trener@gmail.com

Telefon (+48) 691 191 710