

FUNDACJA REX
SUPPORT GROUP

Marketing, który realnie zwiększa sprzedaż (prawie bez udziału płatnej reklamy). Szkolenie z budowania "lejków" sprzedażowych od podstaw do zaawansowanego systemu

Numer usługi 2024/07/29/125234/2240858

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 19.09.2024 do 23.09.2024

7 800,00 PLN brutto

7 800,00 PLN netto

195,00 PLN brutto/h

195,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Managerowie sprzedaży, handlowcy, konsultanci i pracownicy zajmujący się sprzedażą i pomocą poprzez social media.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	31-07-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40
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 przygotowuje Uczestników/czki do efektywnej sprzedaży, obsługi klienta i prowadzenia social media.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik nawiązuje i utrzymuje kontakt z klientem</p> <p>Uczestnik wykorzystuje autoprezentację i asertywność w sprzedaży i obsłudze klienta</p>	Uczestnik identyfikuje kluczowe techniki nawiązywania pierwszego kontaktu z klientem.	Test teoretyczny
	Uczestnik buduje trwałe relacje z klientami, utrzymując profesjonalny kontakt.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik skutecznie reaguje na potrzeby klienta i dostosowywać swoją komunikację.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik charakteryzuje techniki skutecznej autoprezentacji w różnych sytuacjach zawodowych	Test teoretyczny
	Uczestnik asertywnie wyraża swoje myśli, uczucia i potrzeby.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik zarządza konfliktami i broni swoje stanowisko w sposób konstruktywny.	Obserwacja w warunkach symulowanych
<p>Uczestnik wykorzystuje komunikację interpersonalną w sprzedaży i obsłudze klienta</p> <p>Uczestnik wykorzystuje savoir-vivre i etykę w obsłudze klienta</p>	Uczestnik charakteryzuje podstawowe zasady i techniki efektywnej komunikacji interpersonalnej	Test teoretyczny
	Uczestnik aktywnie słucha i skutecznie przekazuje informacje.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik rozpoznaje i zarządza barierami komunikacyjnymi.	Test teoretyczny
	Uczestnik opisuje zasady savoir-vivre w różnych kontekstach zawodowych.	Test teoretyczny
<p>Uczestnik wykorzystuje savoir-vivre i etykę w obsłudze klienta</p>	Uczestnik omawia etyczne standardy w obsłudze klienta	Test teoretyczny
	Uczestnik stosuje zasady kultury osobistej w codziennej pracy z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik obsługuje klienta w sposób bezpośredni i telefoniczny/korespondencyjny	Uczestnik charakteryzuje techniki efektywnej obsługi klienta bezpośredniej, telefonicznej oraz korespondencyjnej	Test teoretyczny
	Uczestnik profesjonalnie prowadzi rozmowy telefoniczne i redaguje korespondencję biznesową.	Test teoretyczny
	Uczestnik zarządza trudnymi rozmowami i sytuacjami konfliktowymi.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje typy klientów oraz metody ich obsługi	Uczestnik zidentyfikuje różne typy klientów i charakteryzuje ich specyficzne potrzeby.	Test teoretyczny
	Uczestnik dostosowuje metody obsługi do różnych typów klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje techniki sprzedaży	Uczestnik wymienia i charakteryzuje różne techniki sprzedaży	Test teoretyczny
	Uczestnik prowadzi proces sprzedaży od identyfikacji potrzeby klienta do finalizacji transakcji.	Test teoretyczny
	Uczestnik wykorzystuje techniki cross-sellingu i up-sellingu.	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje w praktyce negocjacje	Uczestnik wymienia i charakteryzuje zasady i strategie skutecznych negocjacji	Test teoretyczny
	Uczestnik przygotowuje się do negocjacji w sposób profesjonalny	Test teoretyczny
	Uczestnik negocjuje w sposób pozwalający osiągnąć korzystne dla obu stron porozumienia i zarządza impasami negocjacyjnymi.	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

Program szkolenia:

1 - przygotowanie do budowania lejka sprzedaży.

- Omówienie podstaw lejka sprzedaży, jego znaczenia dla procesów sprzedaży i marketingu.
- Modele lejka sprzedaży w różnych typach biznesu.
- Jak zrozumieć rynek i dotrzeć do właściwej grupy docelowej?
- Jak identyfikować i mapować podróż klienta, zrozumienie punktów styku z marką?
- Tworzenie propozycji wartości.

2 - Budowanie lejka sprzedaży. Krok 1- przyciągnij i zainteresuj.

- Wprowadzenie do modelu AIDA
- Strategie przyciągania uwagi i generowania ruchu na stronie: content marketing, SEO, media społecznościowe, influencer marketing.
- Jak zmienić propozycję wartości w treści, które naprawdę interesują Twoich klientów?

3 - Budowanie lejka sprzedaży. Krok 3 - konwersja odwiedzających w hot leady.

- Ile wart jest hot lead i dlaczego cold lead się przy nim chowa?
- Landing page, który sprzedaje. Co powinno się na nim znajdować i w jakiej kolejności?
- Nie jest sztuką oddać coś za darmo. Rodzaje lead magnetów i jak ich skutecznie używać?
- Niedoceniane formularze kontaktowe. Jak zmaksymalizować ich skuteczność?

4 - Metody przyspieszające decyzję zakupową

- Email marketing
- Webinary
- Demonstracje produktu
- Kampanie influencerskie.

5 - Zamykanie sprzedaży i utrzymanie klienta.

- Metody zamykania sprzedaży w różnych modelach lejka.
- Skuteczny upselling.
- Utwierdzanie klienta w poczuciu zadowolenia z decyzji zakupowej.
- Dlaczego czasem opłaca się sprzedać ze stratą?
- Jak zamienić klienta w stałego bywalca i wiernego fana? O tworzeniu społeczności.
- Loyalty marketing – budowanie lojalności i sprzedaży powtórnej

6 - Analiza i optymalizacja lejka.

- Przegląd narzędzi do automatyzacji procesów w lejku sprzedaży.
- Jak zbierać i analizować dane, aby optymalizować lejek sprzedaży.
- CRM i systemy zarządzania relacjami z klientami
- Metody testowania i optymalizacji stron i kampanii pod kątem konwersji.
- Retargeting i remarketing. Strategie ponownego angażowania osób, które opuściły lejek.
- Jak łączyć działania online z offline, aby zwiększyć skuteczność lejka.

Szkolenie będzie prowadzone metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie.

Jedna godzina szkolenia trwa 60 minut i jest godziną zegarową. Przerwy wliczają się w czas szkolenia. Czas poświęcony na walidację wlicza się do czasu szkolenia.

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	7 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	195,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	195,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wiktor Wróbel

Przedsiębiorca, szkoleniowiec, mentor z wieloletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń z zakresu przedsiębiorczości, technik sprzedaży, obsługi klienta oraz analizy przedsiębiorstw. Od 2013 roku świadczy usługi szkoleniowe dla firm z branży beauty oraz medycznej. Od 2019 roku wspiera jako mentor młodych przedsiębiorców w różnym programach szkoleniowych lub akceleratorach biznesu z ramienia fundacji Rex Support Group.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zostaną przesłane mailowo przed szkoleniem.

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane poprzez połączenie online i aplikację Google Meet.

Wymagania:

- komputer PC lub smartfon
- system Windows lub iOS
- dowolna przeglądarka internetowa
- sprzęt wbudowana kamera i mikrofon

Kontakt



Wróbel Wiktor

E-mail wrobel.wiktor@wp.pl

Telefon (+48) 690 303 745