



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik



NEUTRALIZACJA OBIEKCJI I ZAMYKANIE SPRZEDAŻY

Numer usługi 2024/07/30/27209/2243818

📍 Kielce / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 10 h
📅 17.09.2024 do 17.09.2024

2 180,00 PLN brutto
2 180,00 PLN netto
218,00 PLN brutto/h
218,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	16-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: rozumienia obiekcji klientów i radzenia sobie z nimi, wykorzystywania metody neutralizacji obiekcji (4U), umiejętnego argumentowania i motywowania, wykorzystywania technik zamykania sprzedaży, dopasowywania techniki do stylu osobowości klienta, rozpoznawania pozytywnych i negatywnych oznak zakupowych, do skutecznego zamykania sprzedaży, umiejętnego wykorzystania potencjału poleceń, nawiązywania relacji z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje metody neutralizacji obiekcji	Postrzega obiekcje klienta jako źródło cennych informacji	Test teoretyczny
	Przewiduje i opisuje obiekcje klientów, przygotowuje się na nie	Test teoretyczny
	Analizuje i opisuje źródła obiekcji klientów	Test teoretyczny
	Charakteryzuje metody neutralizacji obiekcji	Test teoretyczny
Skutecznie wykorzystuje techniki zamykania sprzedaży.	Omawia techniki zamykania sprzedaży	Test teoretyczny
	Dopasowuje techniki sprzedaży do stylu osobowości klienta	Test teoretyczny
	Rozpoznaje pozytywne i negatywne oznaki zakupowe	Test teoretyczny
	Skutecznie zamyka sprzedaż	Obserwacja w warunkach symulowanych
Nawiązuje dobre relacji sprzedażowe z klientami	Umiejętnie wykorzystuje potencjał poleceń	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji (certyfikat) 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?

Tak, dokument (certyfikat) 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?

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.

Moduł 1. Neutralizacja obiekcji. Obiekcje, czyli każdy sprzeciw, każde „nie” i odrzucanie terminu podjęcia decyzji zakupowej. Obiekcje wstępne i kluczowe - różnice w sposobie reakcji na obiekcje. Emocjonalne reakcje a logiczne argumenty. Metoda 4U plus próbne zamknięcie. Konfuzja kluczowym elementem neutralizacji.

Metoda pracy: Ćwiczenia. Analiza przypadku. Wykład.

Moduł 2. Analiza źródeł obiekcji. Obiekcje jako istotne sygnały zainteresowania klienta zakupem i źródło cennych informacji. Rola ciała migdałowatego i ośrodka decyzyjności w mózgu. Przygotowanie się do możliwych obiekcji u klienta. Poznanie i rozumienie strachu klienta. Trzy rodzaje strachu. Jak zmniejszać poziom strachu bez podnoszenia uczucia wstydu?

Metoda pracy: Wykład. Prezentacja multimedialna.

Moduł 3. Oznaki chęci do dokonania zakupu. Dyskusja - dotychczasowe doświadczenia uczestników szkolenia ze spotkań z klientami. Analiza sygnałów wysyłanych przez klientów świadczących o chęci zakupu lub o braku zainteresowania.

Metoda pracy: Burza mózgów. Ćwiczenia grupowe. Warsztaty.

Moduł 4. Zamykanie sprzedaży. Omówienie 11 technik zamykania sprzedaży i możliwości ich wykorzystania. Odgrywanie scenek. Wprowadzenie do dosprzedaży/obsługi klienta dającej potencjał wykorzystania poleceń.

Metoda pracy: Ćwiczenia grupowe. Warsztaty. Prezentacja.

Podsumowanie szkolenia.

Post-test. Zakończenie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie kontrakt z uczestnikami. Pre test.	-	17-09-2024	09:00	09:15	00:15
2 z 10 Moduł 1. Neutralizacja obiekcji.	Paweł Stróżyk	17-09-2024	09:15	10:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 10 Przerwa kawowa	Paweł Stróżyk	17-09-2024	10:45	11:00	00:15
4 z 10 Moduł 2. Analiza źródeł obiekcji.	Paweł Stróżyk	17-09-2024	11:00	12:30	01:30
5 z 10 Przerwa kawowa	Paweł Stróżyk	17-09-2024	12:30	12:45	00:15
6 z 10 Moduł 3. Oznaki chęci do dokonania zakupu.	Paweł Stróżyk	17-09-2024	12:45	14:15	01:30
7 z 10 Obiad	Paweł Stróżyk	17-09-2024	14:15	14:45	00:30
8 z 10 Moduł 4. Zamykanie sprzedaży.	Paweł Stróżyk	17-09-2024	14:45	16:10	01:25
9 z 10 Podsumowanie szkolenia	Paweł Stróżyk	17-09-2024	16:10	16:20	00:10
10 z 10 Post test. Zakończenie szkolenia.	-	17-09-2024	16:20	16:30	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 180,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 180,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Stróżyk

Autor książki „Uwierz w siebie. Autoterapia” oraz wielu artykułów biznesowych. Początkowo zdobywał doświadczenie rozwijając własne biznesy - 10 lat prowadził firmę transportową działającą na terenie Polski, Wielkiej Brytanii oraz Irlandii. 8 lat w Networku i sprzedaży bezpośredniej to jego droga rozwoju osobistego. Uczestniczył w wielu szkoleniach z zakresu komunikacji, sprzedaży, zarządzania, motywacji, kreowania wizerunku własnego i firmy. Był aktywnym uczestnikiem szkoleń z amerykańskimi ekspertami marketingu (Eric Worre, Dean Graziosi, Les Brown). Absolwent Akademii Biznesu i Akademii Trenerów M. Mrozowskiego. Zna zarządzanie, techniki sprzedaży, tajniki motywacji, nie tylko jako zbiór definicji, ale jako wiedzę, która pozwala zrozumieć idee tych zagadnień, tworzyć własne schematy szkoleniowe, być trenerem. Początki roli szkoleniowca sięgają czasów działań w Networku. Chcąc rozszerzyć swój potencjał rozpoczął działania w jednej z największych polskich firm w branży OZE, gdzie udowodnił skuteczność swoich metod sprzedaży i rozpoczął szkolenia dla nowo rekrutowanych pracowników. Prowadzi szkolenia dla handlowców z firm powiązanych z obrotem energii ze źródeł odnawialnych. Paweł Stróżyk to połączenie życiowego doświadczenia, dużego poczucia humoru oraz wielu godzin szkoleń z fantastycznymi trenerami. To człowiek pełen energii, prowadzący szkolenia w sposób niestandardowy, mówiący o konkretnych rzeczach na przykładach z życia, z nutką humoru. Prywatnie: mąż i ojciec.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (np. prezentacja multimedialna, skrypt).

Nasi uczestnicy na szkoleniu otrzymują pakiet szkoleniowy (segregator, notes i długopis).

Warunki uczestnictwa

Osoba zainteresowana skorzystaniem z usługi rozwojowej z dofinansowaniem musi zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych oraz dokonać zapisu na usługę przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 10 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie jest jednodniowe, ujęte w 4 moduły. Planujemy przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. Klonowa 55/34
25-553 Kielce
woj. świętokrzyskie

Siedziba firmy: Europejska Agencja Rozwoju Mirosław Kopik Budynek "Relaks", wejście B, winda po lewej stronie, III piętro, drzwi na wprost windy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- Naszym uczestnikom zapewniamy obiad, przerwy kawowe (kawa, herbata, woda, sok, ciastka).

Kontakt



Mirosław Kopik

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800