



REVO Spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością



Zaawansowane techniki sprzedaży, wspomagające skuteczne zamykanie sprzedaży

Numer usługi 2024/07/31/29869/2245723

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 19.08.2024 do 22.08.2024

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

185,71 PLN brutto/h

185,71 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie dedykowane dla osób dorosłych, z wyłączeniem osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, które chcą z własnej inicjatywy podnieść swoje kompetencje/kwalifikacje i spełniają jedno z poniższych kryteriów:</p> <p>a) mieszkają na terenie woj. warmińsko-mazurskiego (w rozumieniu Kodeksu Cywilnego),</p> <p>b) są zatrudnione na terenie woj. warmińsko-mazurskiego,</p> <p>c) pobierają naukę na terenie woj. warmińsko-mazurskiego</p> <p>lub/i</p> <p>przedsiębiorstw z sektora MŚP, posiadających swoją siedzibę (filię lub delegaturę lub oddział) i prowadzących działalność gospodarczą w województwie warmińsko – mazurskim co najmniej 6 miesięcy przed otrzymaniem wsparcia oraz ich Pracowników, którzy są zatrudnieni na terenie województwa warmińsko-mazurskiego co najmniej 3 miesiące przed udzieleniem wsparcia (podpisaniem umowy wsparcia).</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	17-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest teoretyczne i praktyczne przygotowanie uczestników do samodzielnego wykorzystywania zaawansowanych technik i narzędzi sprzedaży w procesie sprzedaży, które pozwolą na skuteczne zamykanie sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuję się wiedzą z zakresu psychologii sprzedaży	Definiuje pojęcia związane z psychologią sprzedaży	Wywiad swobodny
	Rozróżnia typy osobowości klientów	Wywiad swobodny
	Dobiera odpowiednie techniki sprzedażowe do typu klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Analizuje psychologiczne aspekty procesu sprzedaży	Obserwacja w warunkach symulowanych
Posługuje się wiedzą dotyczącą budowania trwałych relacji z klientem	Wymienia etapy budowania relacji z klientami w celu osiągnięcia długotrwałego sukcesu biznesowego	Wywiad swobodny
	Wymienia i charakteryzuje techniki skutecznego nawiązywania i dbania relacji z klientami	Wywiad swobodny
	Omawia zastosowanie narzędzi CRM w zarządzaniu relacjami z klientami	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji	
<p>Posługuje się zasadami prezentacji produktu jako rozwiązania dla potrzeb klienta</p>	<p>Wymienia i charakteryzuje techniki prezentacji produktów w sposób dostosowany do indywidualnych potrzeb klienta</p>	<p>Wywiad swobodny</p>	
	<p>Omawia wykorzystanie storytellingu w prezentacji produktów</p>	<p>Wywiad swobodny</p>	
	<p>Omawia specyfikę sprzedaży drogich produktów</p>	<p>Wywiad swobodny</p>	
	<p>Wymienia i charakteryzuje kluczowe różnice pomiędzy sprzedażą produktów o niższej i wyższej wartości</p>	<p>Wywiad swobodny</p>	
	<p>Identyfikuje najczęstsze obiekcje klientów w procesie sprzedaży</p>	<p>Wywiad swobodny</p>	
	<p>Przeprowadza analizę obiekcji klientów w oparciu o Overcoming Objections</p>	<p>Rozróżnia techniki skutecznego reagowania na obiekcje klientów</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
		<p>Rozróżnia techniki skutecznego reagowania na obiekcje klientów</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Przeprowadza rozmowy sprzedażowe prowadzące do zamknięcia sprzedaży</p>	<p>Wymienia i charakteryzuje różne techniki zamykania sprzedaży, w tym dla drogich produktów</p>	<p>Wywiad swobodny</p>	
	<p>Stosuje techniki tj. alternatywa zamknięcia, pytania kluczowe, przypomnienie korzyści, ograniczonej dostępności technika założenia do skutecznego zamykania sprzedaży</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>	
	<p>Stosuje odpowiednie techniki i strategie negocjacyjne w procesie sprzedaży</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>	
	<p>Dąży do osiągnięcia sytuacji win-win w sprzedaży</p>	<p>Wywiad swobodny</p>	
<p>Pracuje samodzielnie</p>	<p>Podejmuje działania z obszarami do poprawy</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>	
	<p>Podejmuje działania z obszarami do poprawy</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>	

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

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

Tak, okument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

Usługa będzie realizowana w formie zajęć teoretycznych (wykład) oraz praktycznych (ćwiczenia). Aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie celu konieczne jest wykonanie podczas szkolenia ćwiczeń wskazanych przez Trenera.

Liczba godzin usługi jest przedstawiona w wymiarze godzin dydaktycznych, przerwy wliczają się do godzin usługi

Program:

Dzień 1: Zrozumienie Klienta i Budowanie Relacji

1. Analiza psychologiczna klienta w procesie sprzedaży
 - Wprowadzenie do psychologii sprzedaży i znaczenia zrozumienia klienta
 - Rozpoznawanie różnych typów osobowości klientów i dostosowanie technik sprzedażowych
 - Psychologia zakupów drogich produktów: zrozumienie motywacji klientów
 - Studia przypadków i symulacje sprzedażowe.
2. Budowanie Trwałych Relacji z Klientem
 - Omówienie znaczenia budowania relacji z klientami dla długotrwałego sukcesu biznesowego.
 - Techniki skutecznego nawiązywania i dbania o relację z klientami.
 - Zastosowanie narzędzi CRM w zarządzaniu relacjami z klientami.

Dzień 2: Techniki Prezentacji Produktów

1. Prezentacja produktu jako rozwiązania dla potrzeb klienta
 - Techniki prezentacji produktów w sposób dostosowany do indywidualnych potrzeb klienta.
 - Specyfika sprzedaży drogich produktów.
 - Kluczowe różnice między sprzedażą produktów o niższej i wyższej wartości.
 - Wykorzystanie storytellingu w prezentacji produktów.
 - Ćwiczenia praktyczne polegające na prezentacji produktu w różnych scenariuszach sprzedażowych.
2. Overcoming Objections: Radzenie z obiekcjami klienta
 - Identyfikacja najczęstszych obiekcji klientów w procesie sprzedaży.
 - Techniki skutecznego reagowania na obiekcje i rozwiązywania problemów klientów
 - Symulacje sprzedażowe, w których uczestnicy muszą skutecznie radzić sobie z różnymi obiekcjami klientów.

Dzień 3: Skuteczne Zamykanie Sprzedaży

1. Techniki zamykania sprzedaży

- Omówienie różnych technik zamykania sprzedaży, takich jak alternatywa zamknięcia, pytania kluczowe, oraz przypomnienie korzyści
- Przegląd technik zamykania sprzedaży dostosowanych do drogich produktów (np. technika założenia wartości, technika ograniczonej dostępności, technika świadectwa społecznego)
- Personalizacja technik zamykania sprzedaży
- Rozpoznawanie sygnałów zakupowych
- Ćwiczenia praktyczne i role-playing.

Dzień 4: Doskonalenie Umiejętności

1. Rozwój umiejętności negocjacyjnych

- Techniki negocjacyjne i strategie negocjacyjne w procesie sprzedaży.
- Umiejętność tworzenia win-win sytuacji
- Analiza przypadków negocjacyjnych i ćwiczenia umiejętności uczestników w rozwiązywaniu konfliktów i osiągnięciu porozumień.

2. Doskonalenie Umiejętności przez Ćwiczenia Praktyczne

- Praktyczne ćwiczenia i symulacje sprzedażowe, które pozwalają uczestnikom doskonalić swoje umiejętności.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Analiza psychologiczna klienta w procesie sprzedaży	Tomasz Suchecki	19-08-2024	09:00	12:00	03:00
2 z 16 Budowanie Trwałych Relacji z Klientem	Tomasz Suchecki	19-08-2024	12:00	12:45	00:45
3 z 16 Przerwa	Tomasz Suchecki	19-08-2024	12:45	13:15	00:30
4 z 16 Budowanie Trwałych Relacji z Klientem - c.d.	Tomasz Suchecki	19-08-2024	13:15	14:45	01:30
5 z 16 Prezentacja produktu jako rozwiązania dla potrzeb klienta	Tomasz Suchecki	20-08-2024	09:00	12:00	03:00
6 z 16 Overcoming Objections: Radzenie z obiekcjami klienta	Tomasz Suchecki	20-08-2024	12:00	12:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 16 Przerwa	Tomasz Suchecki	20-08-2024	12:45	13:15	00:30
8 z 16 Overcoming Objections: Radzenie z obiekcjami klienta - c.d.	Tomasz Suchecki	20-08-2024	13:15	14:45	01:30
9 z 16 Techniki zamykania sprzedaży	Tomasz Suchecki	21-08-2024	09:45	12:45	03:00
10 z 16 Przerwa	Tomasz Suchecki	21-08-2024	12:45	13:15	00:30
11 z 16 Techniki zamykania sprzedaży - c.d.	Tomasz Suchecki	21-08-2024	13:15	14:45	01:30
12 z 16 Rozwój umiejętności negocjacyjnych	Tomasz Suchecki	22-08-2024	09:45	10:30	00:45
13 z 16 Doskonalenie Umiejętności przez Ćwiczenia Praktyczne	Tomasz Suchecki	22-08-2024	10:45	13:00	02:15
14 z 16 Przerwa	Tomasz Suchecki	22-08-2024	13:00	13:30	00:30
15 z 16 Doskonalenie Umiejętności przez Ćwiczenia Praktyczne	Tomasz Suchecki	22-08-2024	13:30	14:15	00:45
16 z 16 Walidacja	-	22-08-2024	14:15	14:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	5 200,00 PLN

Koszt usługi netto	5 200,00 PLN
Koszt godziny brutto	185,71 PLN
Koszt godziny netto	185,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Suchecki

Obszar specjalizacji: sprzedaż, profesjonalna obsługa klientów
Certyfikowany Trener VCC w technikach sprzedaży.

Posiada ponad 15 letnie doświadczenie w sprzedaży bezpośredniej. Od 2017 roku do chwili obecnej jest Prezesem firmy szkoleniowej, w której odpowiedzialny jest m.in. za sprzedaż usług, prowadzenie rozmów handlowych z kluczowymi klientami, w tym sprzedaż i obsługa oraz marketing internetowy. Swoją przygodę ze sprzedażą rozpoczął w Warcie, potem pracował dla Pramerica oraz PZU S.A. Następnie swoje umiejętności rozwijał pracując w Segafredo Zanetti Poland i Polskiej Grupie Usług Finansowych. Posiada bogate doświadczenie w sprzedaży dla różnych grup klientów: indywidualnych, biznesowych i instytucji publicznych. Skuteczny sprzedawca i trener. Od 2022r. do chwili obecnej Pan Tomasz zajmuje się obsługą Platformy Edukacyjnej Akademia Maturalna, w której odpowiedzialny jest za tworzenie i prowadzenie kampanii internetowych, sprzedaż oraz obsługę klienta online. Przeprowadził ponad 700 godzin szkoleniowych m.in: z zakresu sprzedaży i obsługi klienta. W latach 2021-2023 był egzaminatorem zewnętrznym VCC szkolenia Trener personalny z dietetyką sportową

Ukończył szkolenia:

Umiejętności interpersonalne Trenera (2022), Kurs sprzedażowy dla Trenerów Personalnych (2022), Skuteczny marketing internetowy w Google oraz analiza działań konkurencji (2019), Skuteczny sprzedawca (2023), Skuteczna sprzedaż - poziom rozszerzony (2019) Pakiet rozwojowy dla Trenerów (2021)

Wykształcenie wyższe

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszystkie niezbędne materiały do przeprowadzenia szkolenia zapewnia organizator.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi jest zapis na szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych.

Informacje dodatkowe

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest ocena weryfikacji efektów uczenia się- uczestnik zaliczył/nie zaliczył.

W czasie szkolenia przewiduje się również krótkie przerwy według potrzeb uczestników.

W cenę usługi nie są wliczone koszty noclegów i wyżywienia.

Liczba godzin usługi jest przedstawiona w wymiarze godzin dydaktycznych, przerwy wliczają się do godzin usługi.

Adres

ul. Dworcowa 12/19
10-436 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Siedziba firmy

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Aleksandra Scheffler

E-mail biuro@revoszkolenia.pl

Telefon (+48) 517 989 089