



VIDI Centrum  
Rozwoju Kadr Beata  
Kubicius



## szkolenie: Efektywne techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/08/12/144537/2261316

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 01.10.2024 do 01.10.2024

1 340,70 PLN brutto

1 090,00 PLN netto

167,59 PLN brutto/h

136,25 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane do: <ul style="list-style-type: none"><li>• przedstawicieli handlowych (B2B, B2C),</li><li>• konsultantów i doradców,</li><li>• specjalistów ds. sprzedaży,</li><li>• dyrektorów handlowych</li><li>• handlowców</li><li>• sprzedawców</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	30-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnych rozmów z klientami, do radzenia sobie z obiekcjami, do przedstawiania oferty, budowania relacji z klientem i do skutecznego zamykania sprzedaży. Po zastosowaniu poznanych technik sprzedaż uczestnika będzie rosła. Uczestnik zostanie przygotowany do realizacji procesów sprzedażowych w relacji z klientami biznesowymi, w tym planowania działań sprzedażowych w odniesieniu do wytycznych organizacji oraz stałego monitorowania swoich wyników.

## **Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji**

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Analizuje i dobiera metody dotarcia do klientów</p>	<p>Przeprowadza analizę rynku i identyfikuje grupy docelowe klientów. Opisuje różne metody dotarcia do klientów, takie jak marketing internetowy, telemarketing, spotkania osobiste. Wybiera odpowiednie metody kontaktu w zależności od specyfiki klienta i sytuacji rynkowej.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Buduje relację z klientem i zadaje pytania, dzięki którym wzbudza potrzeby klienta</p>	<p>Stosuje techniki budowania zaufania i nawiązywania relacji z klientem. Zadaje pytania otwarte i zamknięte, które pomagają odkryć potrzeby i problemy klienta. Analizuje odpowiedzi klientów i dostosowuje strategię sprzedaży do ich potrzeb.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Prezentuje ofertę językiem korzyści</p>	<p>Tworzy prezentacje ofert, które podkreślają korzyści dla klienta. Używa języka perswazji i argumentów związanych z korzyściami, jakie klient uzyska z produktu/usługi. Ocena skuteczność prezentacji oferty i wprowadza niezbędne modyfikacje.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Dobiera składniki oferty w sposób efektywny</p>	<p>Analizuje potrzeby klienta i dostosowuje składniki oferty do tych potrzeb. Tworzy oferty zawierające odpowiednie produkty/usługi oraz warunki współpracy. Monitoruje i ocenia efektywność ofert, dokonując niezbędnych korekt.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Zamyka sprzedaż i utrzymuje kontakt z klientem po sprzedaży</p>	<p>Stosuje techniki zamykania sprzedaży, takie jak finalizacja transakcji i podpisanie umowy. Utrzymuje kontakt z klientem po sprzedaży, zapewniając wsparcie i obsługę posprzedażową. Ocena satysfakcję klienta i identyfikuje możliwości dalszej współpracy.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Podejmuje działania inicjujące i usprawniające relację	Identyfikuje inicjatywy budujące długoterminowe relacje z klientami. Stosuje techniki usprawniania komunikacji i współpracy z klientem. Analizuje efektywność podjętych działań i wprowadza usprawnienia w relacjach z klientami.	Wywiad swobodny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

Tak, informacja o tym, że uczestnik ukończył szkolenie Efektywne techniki sprzedaży

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

Tak, potwierdzenie i rekomendacja trenera VIDİ

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

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

## Program

### PRZYGOTOWANIE DO WIZYTY/ROZMOWY.

Informacja najcenniejszym towarem.

W czym jestem lepszy od konkurencji?

Analiza PCK (Potrzeby/Cechy/Korzyści).

Analiza APK (Analiza Przewagi Konkurencyjnej.)

### ETAPY I PRZEBIEG ROZMOWY HANDLOWEJ.

Pierwszy kontakt / telefon od klienta

Jak się wyróżnić na tle konkurencji?

Przebieg rozmowy z klientem, techniki angażowania rozmówcy.

### TECHNIKI RADZENIA SOBIE Z ODPOWIEDZIAMI:

- nie jestem zainteresowany,

- proszę wysłać ofertę,
- mam swojego dostawcę.

#### **TECHNIKI SPRZEDAŻY I FINALIZOWANIA TRANSAKCJI.**

Sprzedaż poprzez korzyści.

Manipulowanie ceną – cena to nie najważniejszy element.

Sprzedaż poprzez jakość i markę.

Argumentacja na podstawie Analizy Przewagi Konkurencyjnej.

#### **TECHNIKI ZAMYKANIA.**

Kiedy najlepiej finalizować rozmowę handlową.

Jak to robić – techniki.

Uzyskiwanie zobowiązań ze strony klienta.

Narzędzia komunikacyjne pozwalające na pozostawienie po sobie dobrego wrażenia, pozyskanie rekomendacji i ułatwienie kolejnych spotkań handlowych.

#### **! BONUSY**

Jako bonus do szkolenia uczestnicy otrzymają wartościowe materiały, które pozwolą skutecznie i systematycznie zwiększać bazę wartościowych i płacących klientów:

- ✔ E-book " ZA DROGO - jak radzić sobie z obiekcją klienta", pokażemy praktyczne przykłady i wskazówki działania (wartość 97 zł)
- ✔ Szablon: Etapy skutecznej rozmowy handlowej (wartość 97 zł)
- ✔ Szablon, który pozwoli ci określić twojego idealnego klienta (wartość 97 zł)
- ✔ KursoBOOK "Jak radzić sobie ze stresem?" (wartość 197 zł)

**WARUNKI NIEZBĘDNE DO SPEŁNIENIA PRZEZ UCZESTNIKÓW, ABY REALIZACJA USŁUGI POZWOLIŁA NA OSIĄGNIĘCIE REZULTATÓW:**

- zapoznanie się z materiałami szkoleniowymi i poszkoleniowymi,
- w tygodniu po szkoleniu ćwiczyć i sprawdzać wypracowane w czasie szkolenia techniki, a następnie wdrożyć je na stałe do swojego działania. - do ramowego programu usługi

Szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym. Uczestnik potrzebuje samodzielnego stanowiska komputerowego z dostępem do internetu, więcej informacji przy warunkach technicznych.

Aspekty organizacyjne:

- **1. Szkolenie obejmuje 6 godzin zegarowych szkolenia tj. 8 godziny dydaktycznych, gdzie jedna godzina dydaktyczna to 45 minut.**

1 godzina= 45 minut (godzina szkoleniowa)

## **Harmonogram**

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 8</b> PRZYGOTOWANIE DO WIZYTY/ROZMOWY.	Piotr Jankowski	01-10-2024	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 8</b> przerwa	Piotr Jankowski	01-10-2024	10:30	10:45	00:15
<b>3 z 8</b> ETAPY I PRZEBIEG ROZMOWY HANDLOWEJ.	Piotr Jankowski	01-10-2024	10:45	13:00	02:15
<b>4 z 8</b> przerwa	Piotr Jankowski	01-10-2024	13:00	13:30	00:30
<b>5 z 8</b> TECHNIKI RADZENIA SOBIE Z ODPOWIEDZIAMI	Piotr Jankowski	01-10-2024	13:30	14:30	01:00
<b>6 z 8</b> przerwa	Piotr Jankowski	01-10-2024	14:30	14:45	00:15
<b>7 z 8</b> TECHNIKI SPRZEDAŻY I FINALIZOWANIA TRANSAKCJI. TECHNIKI ZAMYKANIA	Piotr Jankowski	01-10-2024	14:45	15:30	00:45
<b>8 z 8</b> Walidacja	-	01-10-2024	15:30	16:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	1 340,70 PLN
Koszt usługi netto	1 090,00 PLN
Koszt godziny brutto	167,59 PLN
Koszt godziny netto	136,25 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Piotr Jankowski

Trener z 25-letnim doświadczeniem biznesowym zebrany w obszarze sprzedaży, obsługi klienta, technik sprzedaży, budowania efektywnej ścieżki współpracy z klientem. Piotr, jako praktyk, przekazuje sprawdzoną wiedzę z charakterystycznym sobie poczuciem humoru i lekkością w opowiadaniu historii. Na praktycznych przykładach i realnych sytuacjach pokazuje, jak stosować poznane techniki, jak prezentować produkt mówiąc językiem korzyści, jak radzić sobie z obiekcjami czy finalizować transakcje. Pokazuje, że jak nie konkurować ceną i pokazać wartość produktu.

Najlepsze praktyki i doświadczenia stanowią kluczowe elementy szkoleń dedykowanych dla ludzi zajmujących się sprzedażą na co dzień.

Absolwent zarządzania i finansów na dwóch uczelniach. Szkolił się m.in. u T.Harva Eker, Roberta Cialdiniego, Blaira Singera. Certyfikowany trener biznesu. Licencjonowany trener STRUCTOGRAM® Training System - metodologii bazującej na analizie biostrukturalnej. Konsultant modelu psychometrycznego MTQ48, badającego odporność psychiczną, wykorzystywanego w pracy z wydajnością i efektywnością. Autor książek:

„Radość sprzedaży. Gotowa strategia skutecznego handlowca”,

„Alfabet zmian. Jak skutecznie osiągać swoje cele na drodze życia i biznesu”.

Współautor poradnika:

„Jak w 30 dni zwiększyć swoją efektywność.”

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

#### Materiały szkoleniowe

- Karty pracy
- skrypty w postaci e-book
- certyfikaty

Po ukończonym szkoleniu uczestnicy otrzymają zaświadczenia i certyfikaty ukończenia szkolenia.

Do realizacji szkoleń online korzystamy z **platformy Zoom**.

Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online.

Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari).

Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w czasie szkolenia oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego.

**Uczestnicy widzą i słyszą siebie wzajemnie. Mogą brać aktywny udział w szkoleniu. Uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu.**

Dodatkowo wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online.

Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie). Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie link oraz wpisanie imienia i nazwiska

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia.

#### **Jak przygotować się do szkolenia:**

- sprawdź łącza internetowego, zadбай o jego dobrą jakość
- przygotuj
  - miejsca na czas szkolenia, gdzie możesz się skupić
  - notes, długopis
  - szklanka wody czy kawa/herbata
  - pamiętaj, by twój sprzęt był naładowany.
- opcjonalnie wydrukuj ćwiczenia, jakie dostaniesz przed szkoleniem, aby na bieżąco pracować z trenerem i grupą
- kamera i mikrofon ułatwiają pracę i integrację, zwykle każdy uczestnik ma włączoną kamerę i dostęp do mikrofonu, dlatego sprawdź, czy działają u Ciebie.

## **Informacje dodatkowe**

- Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem. Wykorzystanie nagrania w innym celu niż kontrola/audyt wymaga zgody Trenera i Uczestników

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

## **Warunki techniczne**

**Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji:** Dwurdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy

**Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik:** pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s

**Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów:** Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop, telefon lub tablet ze stabilnym internetem i bez blokad firmowych

W trakcie szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

#### **Praca w grupach (breakout rooms)**

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie
- trener ustala czas trwania pracy w grupach
- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoju
- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

### Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia
- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran
- czat
- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego

## Kontakt



**Beata Kubicius**

**E-mail** [beata.kubicius@superszkolenia.pl](mailto:beata.kubicius@superszkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 696 918 316