

**AKADEMIA SPRZEDAŻY**

Numer usługi 2024/08/22/14574/2273911

1 097,00 PLN brutto

1 097,00 PLN netto

156,71 PLN brutto/h

156,71 PLN netto/h

Centrum

Edukacyjno

Consultingowe

CONCRET Anna

Urbańska



📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 18.02.2025 do 18.02.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne, Osoby prowadzące działalność gospodarczą, Przedsiębiorcy, Menadżerowie, Handlowcy, Pracownicy Działu Sprzedaży,
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	10-02-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
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

Usługa przygotowuje do roli bycia skutecznym sprzedawcą. Przygotowuje uczestnika do osiągnięcia poprawnych relacji z klientem, skutecznego finalizowania transakcji i wyróżniania się na tle konkurencji. Podczas szkolenia uczestnik zostanie przygotowany do budowania długotrwałej relacji z klientem oraz nauczy się badać w sposób autentyczny jego potrzeby.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zwiększono świadomość w komunikacji z klientem, efektywniejsze finalizowanie transakcji. Wysoka skuteczność w roli sprzedawcy poprzez autentyczne zbadanie potrzeb klienta i zbudowania długotrwałej relacji	Ocena zrozumienia poznanej wiedzy poprzez ćwiczenia wykonywane podczas szkolenia, zaangażowanie w pracę w grupach, feedback od uczestników.	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

MODUŁ I

WPROWADZENIE DO SZKOLENIA:

- Przywitanie uczestników,
- Omówienie oczekiwań uczestników,

MODUŁ II

FUNKCJONOWANIE TWOJEGO MÓZGU:

- Wprowadzenie do najnowszych badań na temat mózgu,
- W jaki sposób mózg kieruje Twoim życiem?
- Wprowadzenie do badań Paula McLeana,

MODUŁ III

SPRZEDAŻ PRZEZ ZAUFANIE :

- Czym jest sprzedaż przez zaufanie?
- Co wpływa na decyzje zakupowe klienta?
- Dlaczego tak ważne jest podejście indywidualne do klienta?

MODUŁ IV

BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTEM:

- Tworzenie długotrwałych relacji z klientem,
- Zarządzanie konfliktami i problemami,
- Budowanie lojalności klienta,
- Ćwiczenia,

MODUŁ V

PROCES SPRZEDAŻY OPARTY NA ZAUFANIU:

- Etapy procesu rozmowy sprzedażowej,
- Tworzenie oferty opartej na zaufaniu klienta,
- Autentyczne zbadanie potrzeb klienta,
- Zasady tworzenia atmosfery zaufania,
- Proces zdobywania rekomendacji w oparciu o zaufanie,

MODUŁ VI

ETAPY NEGOCJACJI:

- Przygotowanie się do negocjacji,
- Analiza SWOT jako podstawa rozpoczęcia skutecznych negocjacji,
- Szczegółowe omówienie poszczególnych etapów negocjacji,

MODUŁ VII

ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA:

- Pytania i odpowiedzi,
- Badanie satysfakcji klienta-ankieta,
- Podsumowanie 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	1 097,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 097,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Urbańska

trening Structogram, coaching, szkolenia z kompetencji miękkich

Od 1998 roku właściciel firmy edukacyjno-consulingowej - trener, szkoleniowiec, coach, doradca, terapeuta. Od 2001 roku wykładowca- prowadzenie zajęć na studiach wyższych podyplomowych.

Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy-Podyplomowe studia na kierunku: Coaching, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu- Podyplomowe studia na kierunku: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Krakowskie Centrum Psychodynamiczne w Krakowie- Socjoterapeuta i specjalista treningu interpersonalnego, Podstawy psychoterapii psychodynamicznej, Ośrodek Psychoterapii Psychodynamicznej w Bydgoszczy - Socjoterapeuta i specjalista psychoprofilaktyki, Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu - Psycholog z zakresu marketingu i zarządzania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu- Mgr Historii

Od 2011 roku Structogram Master Trainer Certificate, przeprowadzenie certyfikacji dla 30 trenerów metody treningowej Structogram w Polsce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

case study, ćwiczenia

Adres

ul. Józefa Chrzanowskiego 2
86-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Izabela Piasecka

E-mail izabela@dnawbiznesie.pl

Telefon (+48) 660 585 958