



Szkoła Męskiego  
stylu Agnieszka  
Świsł-Kamińska

Brak ocen dla tego dostawcy

## Obsługa Klienta

Numer usługi 2024/09/03/20306/2291323

📍 Warszawa / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 10.10.2024 do 10.10.2024

900,00 PLN brutto

731,71 PLN netto

112,50 PLN brutto/h

91,46 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	od 2 do 30
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	30
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną)
<b>Liczba godzin usługi</b>	8
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Zdobycie certyfikatu

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
zasób wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych	Punktacja	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

Harmonogram

godz 10:00.00-16:00

godz 10.00

5. Jak zbudować relację z klientem?

- co wpływa na budowanie dobrych relacji w biznesie,
- pierwsze wrażenie- zasada 3 sekund
- komunikacja werbalna i niewerbalna
- jak skutecznie prowadzić rozmowę handlową
- efekt aureoli i zarządzanie wrażeniem.
- efekt aureoli – ćwiczenia
- metody wywierania wpływu

2. Ćwiczenia- symulacja rozmowy z klientem, mowa ciała

11:30

1. Analiza potrzeb klienta- jak zamknąć sukcesem negocjacje, sprzedaż

- jak zadawać pytania
- jak umiejętnie słuchać
- parafraza

6. Słabe i mocne strony

7. Trudny klient

8. Ćwiczenia praktyczne- negocjacje, autoprezentacja, trudne rozmowy

12:30

1. Niezdecydowany klient

2. Modele radzenia sobie z klientem- ćwiczenia

3. Czy możemy bać się klienta?

1. Jak skutecznie prezentować ofertę

2. Jak sprzedawać korzyści , a nie cechy produktów

• ćwiczenia – rozmowa handlowa

3. Jak sprostać oczekiwaniom klientów- metody

13:30

1 Kluczowe strategie i techniki zamykania sprzedaży

2. Przygotowanie klienta do podjęcia decyzji

3.Siedem praktycznych technik zamykania sprzedaży

• ćwiczenia

4. Opanowanie stresu podczas rozmowy

5. Podsumowanie zajęć

## 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	900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	731,71 PLN
Koszt osobogodziny brutto	112,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	91,46 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

notes, zeszyt ćwiczeń, teczka ofertowa i długopis

Skryp

## Warunki techniczne

Sprawny sprzęt komputerowy , płynny dostęp do internetu

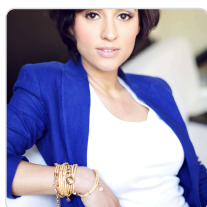
## Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

## Kontakt



**Agnieszka Świst-Kamińska**

**E-mail** [office@szkolameskiegostylu.pl](mailto:office@szkolameskiegostylu.pl)

**Telefon** (+48) 513 125 202