



Wyższa Szkoła  
Gospodarki w  
Bydgoszczy



## Nowoczesne techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/09/03/10567/2291324

📍 Chojnice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 31.10.2024 do 31.01.2025

590,00 PLN brutto

590,00 PLN netto

36,88 PLN brutto/h

36,88 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Edukacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie jest skierowane do osób zajmujących się sprzedażą, zarządzaniem sprzedażą.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
<b>Zakres uprawnień</b>	Kursy i szkolenia

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie do prowadzenia profesjonalnej i skutecznej rozmowy handlowej z wykorzystaniem psychologii i właściwych strategii sprzedaży.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
- zna nowe techniki i taktyki wspierające zdobywanie rzetelnych informacji od klienta	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Test teoretyczny
- umie prowadzić rozmowy handlowe	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Obserwacja w warunkach symulowanych
- zna etapy procesu sprzedaży i pułapki, w które wpada handlowiec	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Test teoretyczny
- rozumie potrzebę doksztalcania się i pogłębiania wiedzy w zakresie poszczególnych bloków tematycznych zrealizowanych w trakcie trwania szkolenia	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Debata swobodna

## 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

1. Psychologia sprzedaży:

- postawa i przekonania
- analiza transakcyjna, a sprzedaż.

2. Etapy procesu sprzedaży i pułapki, w które wpada handlowiec:

- problemy w sprzedaży
- trudne zagrywki klienta.

3. Typologia klienta – socjotechniki sprzedaży.

4. Zarządzanie spotkaniem handlowym – kontraktowanie spotkania.
5. Poszukiwanie informacji poprzez taktyki zadawania pytań i proaktywne słuchanie.
6. Angażowanie klienta w proces sprzedaży i budowanie jego odpowiedzialności – przeprowadzanie rozmów handlowych.
7. Umiejętne reagowanie na sytuację handlową:
  - klient wprowadza cię w błąd – nie daj się zwieść
  - przyszłość sprowadź do teraźniejszości
  - negocjowanie poprzez ustępstwo.
8. Trudny klient – sztuka przyjmowania reklamacji:
  - co niezadowoleni klienci mówią, robią i czego oczekują
  - przekształcanie klientów „terrorystów” w partnerów.

## 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	590,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	36,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	36,88 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w wersji papierowej i elektronicznej.

## Adres

ul. Świętopełka 3  
89-600 Chojnice  
woj. pomorskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Kolegium Nauk Stosowanych Filia w Chojnicach**

**E-mail** [chojnice@byd.pl](mailto:chojnice@byd.pl)

**Telefon** (+48) 534 893 777