



Techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/09/03/4954/2291624

1 090,00 PLN brutto

1 090,00 PLN netto

90,83 PLN brutto/h

90,83 PLN netto/h

T-Matic Grupa
Computer Plus Sp. z
o. o.



📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 24.10.2024 do 25.10.2024

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | Właściciele przedsiębiorstwa, pracownicy biura handlowego, przedstawiciele handlowi oraz wszyscy pracownicy zajmujący się obsługą klienta na poszczególnych etapach sprzedaży. |
| Minimalna liczba uczestników | 4 |
| Maksymalna liczba uczestników | 10 |
| Data zakończenia rekrutacji | 23-10-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 12 |
| 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

Celem szkolenia jest zdobycie wiedzy i umiejętności z zakresu skutecznej sprzedaży, profesjonalnej obsługi klienta, negocjacji, budowania relacji, rozwiązywania konfliktów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|------------------|
| Uczestnik zdobędzie wiedzę i umiejętności z zakresu profesjonalnych technik sprzedaży | Zna oczekiwania klientów oraz profesjonalne aspekty procesu zakupu | Test teoretyczny |
| | Umie pozyskiwać i zatrzymywać klienta, zarządza bazą klientów | Test teoretyczny |
| | Charakteryzuje handlową i marketingową rolę przedstawiciela handlowego w organizacji, zna cechy, umiejętności i zachowania profesjonalnego handlowca, | Test teoretyczny |
| | Zna zasady procesu sprzedaży produktów i usług, radzi sobie z obiekcjami klienta, zna techniki sprzedaży prostych i wyrafinowanych produktów, potrafi negocjować | 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

Zakres szkolenia

- Oczekiwania klientów
- Psychologiczne aspekty procesu zakupu
- Umiejętność pozyskiwania i utrzymywania lojalnych klientów (budowanie zaufania klienta, działania w płaszczyźnie przedmiotowej i osobowej, rola komunikacji werbalnej i pozawerbalnej)

- Zarządzanie „bazą” klientów; grupy klientów, częstotliwość wizyt
- Handlowa i marketingowa rola Przedstawiciela Handlowego w organizacji
- Cechy, umiejętności i zachowanie profesjonalnego handlowca
- Proces sprzedaży produktów i usług (cele plany i strategie wizyt, efektywna rozmowa z klientem, rola pytań w komunikacji biznesowej, rozpoznawanie/ kreowanie potrzeb, proponowanie wartości/ korzyści produktów, usług, współpracy z firmą)
- Umiejętne radzenie sobie z obiekcjami klienta
- Techniki Sprzedaży produktów prostych i bardziej wyrafinowanych
- Sprzedaż przez telefon (telesprzedaż)
- Sprzedaż detaliczna
- Sukces w negocjacjach

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 | 1 090,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 090,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 90,83 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 90,83 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- notes

- długopis

- skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

Lekcja trwa 45 minut dydaktycznych, a przerwy są elastyczne dostosowane do uczestników.

Szkolenie kończy się egzaminem wewnętrznym.

Uczestnik po ukończeniu szkolenia otrzyma certyfikat T-Matic.

Termin rozpoczęcia szkolenia może ulec zmianie. Przed zapisaniem się na usługę prosimy o kontakt telefoniczny z organizatorem szkolenia.

Adres

ul. Malmeda Icchoka 1

15-440 Białystok

woj. podlaskie

Ośrodek Szkoleniowy T-Matic Grupa Computer Plus Sp. z o.o. mieści się przy ulicy Malmeda 1 w ścisłym centrum Białegostoku

z łatwym dostępem z dworca PKS i PKP (w odległości ok. 3km-samochodem/ok. 1,5 km pieszo). Jak również z bliskim dostępem do przystanku komunikacji miejskiej (najbliższy przystanek znajduje się w odległości ok. 1m od budynku).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Dział Szkoleń

E-mail szkolenia@computerplus.com.pl

Telefon (+48) 730 131 202