

**Akademia Sprzedaży cz. II**

Numer usługi 2024/09/05/168216/2295615

4 290,00 PLN brutto

3 487,80 PLN netto

268,13 PLN brutto/h

217,99 PLN netto/h

RP PROFIT SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 12.11.2024 do 14.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• Indywidualni uczestnicy chcący rozwijać umiejętności interpersonalne• Kadra zarządzająca i liderzy zespołów• Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta• Przedsiębiorcy i właściciele firm• Specjaliści ds. komunikacji• Trenerzy i konsultanci• Nauczyciele i pedagodzy• Studenci i uczniowie
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	08-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Znajomość reguł wywierania wpływu.

Znajomość 4 stylów argumentowania.

Umiejętność dostosowania stylu argumentowania do typu klienta.

Umiejętność identyfikowania i neutralizacji obiekcji.

Znajomość technik finalizacji spotkań.

Umiejętność rozpoznawania gotowości klienta do zakupu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Znajomość reguł wywierania wpływu.	Uczestnik potrafi poprawnie rozpoznawać i reguły wywierania wpływu.	Test teoretyczny
Dostosowanie stylu argumentacji.	Uczestnik potrafi opisać 4 typy argumentacji.	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi dostosować argumentację do typu klienta.	Test teoretyczny
Znajomość metody neutralizacji obiekcji.	Uczestnik potrafi zastosować Metodę 4u w neutralizacji obiekcji.	Test teoretyczny
Rozumienie procesu finalizacji.	Uczestnik potrafi rozpoznawać sygnały klienta świadczące o gotowości do zakupu.	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień I

1. Reguły wywierania wpływu
2. Język korzyści
3. Język strat
4. Story telling
5. Prosto do celu

Dzień II

1. Neutralizacja obiekcji - Metoda 4U
2. Najczęstsze obcje
4. Finalizacja
5. Techniki domykania sprzedaży

Dzień III

1. Dosprzedaż i obsługa klienta
2. Budowanie Ambasadorów Marki
3. Test teoretyczny
4. Podsumowanie szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Reguły wywierania wpływu	Wojciech Paciorek	12-11-2024	09:00	11:00	02:00
2 z 20 PRZERWA	Wojciech Paciorek	12-11-2024	11:00	11:15	00:15
3 z 20 Język korzyści	Wojciech Paciorek	12-11-2024	11:15	12:15	01:00
4 z 20 Język strat	Wojciech Paciorek	12-11-2024	12:15	13:15	01:00
5 z 20 PRZERWA	Wojciech Paciorek	12-11-2024	13:15	13:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 20 Story telling	Wojciech Paciorek	12-11-2024	13:30	14:30	01:00
7 z 20 Prosto do celu	Wojciech Paciorek	12-11-2024	14:30	15:30	01:00
8 z 20 Neutralizacja obiekcji - Metoda 4U	Wojciech Paciorek	13-11-2024	09:00	10:00	01:00
9 z 20 Najczęstsze obcje	Wojciech Paciorek	13-11-2024	10:00	11:00	01:00
10 z 20 PRZERWA	Wojciech Paciorek	13-11-2024	11:00	11:15	00:15
11 z 20 Finalizacja	Wojciech Paciorek	13-11-2024	11:15	12:00	00:45
12 z 20 Techniki domykania sprzedaży	Wojciech Paciorek	13-11-2024	12:00	13:15	01:15
13 z 20 PRZERWA	Wojciech Paciorek	13-11-2024	13:15	13:30	00:15
14 z 20 Techniki domykania sprzedaży	Wojciech Paciorek	13-11-2024	13:30	14:30	01:00
15 z 20 Dosprzedaż i obsługa klienta	Wojciech Paciorek	14-11-2024	09:00	11:00	02:00
16 z 20 PRZERWA	Wojciech Paciorek	14-11-2024	11:00	11:15	00:15
17 z 20 Budowanie Ambasadorów Marki	Wojciech Paciorek	14-11-2024	11:15	13:15	02:00
18 z 20 PRZERWA	Wojciech Paciorek	14-11-2024	13:15	13:30	00:15
19 z 20 Test teoretyczny	Wojciech Paciorek	14-11-2024	13:30	14:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 20 Podsumowanie szkolenia	Wojciech Paciorek	14-11-2024	14:15	14:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 290,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 487,80 PLN
Koszt osobogodziny brutto	268,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	217,99 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Paciorek

Wybitny profesjonalista z imponującym zestawem certyfikatów i osiągnięć, które potwierdzają jego kompetencje i doświadczenie. Jest Certyfikowanym Trenerem i Coachem John Maxwell Team, co świadczy o jego zaawansowanych umiejętnościach w zakresie przywództwa i rozwoju osobistego, zgodnych z filozofią jednego z najbardziej cenionych liderów myśli przywódczej na świecie. Ponadto, ukończył prestiżową Szkołę Świadomych Liderów LAT pod przewodnictwem Beaty Kapcewicz.

Jest również Certyfikowanym Trenerem Modelu DISC, co oznacza, że posiada zaawansowaną wiedzę i umiejętności w zakresie analizy zachowań i stylów komunikacji, co pozwala mu efektywnie wspierać rozwój zespołów i jednostek w różnych kontekstach biznesowych i życiowych.

Przedsiębiorca z kilkunastoletnim doświadczeniem w budowaniu i szkoleniu zespołów sprzedażowych w 13 krajach. Łączy wiedzę teoretyczną z praktycznym doświadczeniem, co czyni go niezwykle wartościowym przewodnikiem w rozwoju. Jego wszechstronne podejście, oraz międzynarodowe doświadczenie przekłada się na zdolność do prowadzenia szkoleń w zróżnicowanych środowiskach kulturowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów w formacie pdf przesłany elektronicznie.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z funduszy europejskich warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora który udziela dofinansowania.

Warunki techniczne

Szkolenie będzie prowadzone na platformie ZOOM. Uczestnik otrzyma link i hasło do zalogowania się.

Wymagany jest dostęp do komputera lub laptopa z kamerą, mikrofonem i głośnikami, sieci wifi lub internetu przewodowego:

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „ZOOM” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.

Kontakt



Wojciech Paciorek

E-mail wojciech.paciorek@gmail.com

Telefon (+48) 727 909 709