



4GROW Sp. z o.o.



Psychologia sprzedaży - szkolenie dla handlowców

Numer usługi 2024/09/09/140920/2300267

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 07.10.2024 do 08.10.2024

2 201,70 PLN brutto

1 790,00 PLN netto

137,61 PLN brutto/h

111,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | <p>Do udziału w warsztatach zapraszamy:</p> <ul style="list-style-type: none">Osoby, których zadaniem jest sprzedaż produktów lub usług, niezależnie od branży (B2B, B2C, sprzedaż telefoniczna, bezpośrednia itp.),Osoby, które nie znają teorii skutecznej perswazji lub nie potrafią jej przełożyć na praktykę,Osoby sprzedające intuicyjnie, bez wypracowanych wzorców i solidnych fundamentów teorii sprzedaży,Osoby, których efektywność handlowa jest niewspółmierna do możliwości rynkowych,Skutecznych handlowców, którzy chcą odświeżyć i doszlifować swój warsztat,Osoby, które nie przepadają za sprzedażą, ale muszą się odnaleźć w tej roli zawodowej,Osoby, którym spadła motywacja na skutek niepowodzeń w domykaniu kontraktów,Osoby interesujące się psychologią wywierania wpływu i chcące połączyć ją z technikami sprzedażowymi. |
| Minimalna liczba uczestników | 3 |
| Maksymalna liczba uczestników | 10 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 16 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Znak Jakości TGLS Quality Alliance |

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie „Psychologia sprzedaży” wyposaża uczestników w praktyczne narzędzia i wiedzę na temat roli mechanizmów psychologicznych w sprzedaży oraz ich wpływu na wyniki handlowe. Uczestnicy dowiadują się, jak osobowość wpływa na osiągnięte rezultaty, a także jak budować autentyczne i długofalowe relacje z klientami, które przekładają się na sukcesy w sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|-------------------------------------|
| Uczestnik rozróżnia typy osobowości klientów i dopasowuje odpowiednie techniki sprzedażowe do każdej z nich. | Uczestnik przedstawia typologię osobowości klientów i demonstruje dopasowane techniki sprzedażowe w symulacjach sprzedażowych. | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik ocenia potrzeby klientów na podstawie ich obiekcji i proponuje optymalne rozwiązania. | Uczestnik rozpoznaje potrzeby kryjące się za obiekcjami klientów i proponuje adekwatne rozwiązania podczas ćwiczeń symulacyjnych. | Wywiad ustrukturyzowany |
| | | Wywiad ustrukturyzowany |
| | | Obserwacja w warunkach symulowanych |

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

DZIEŃ 1

1. Skuteczna sprzedaż to dialog - w jaki sposób zbudować relację i rozmawiać o potrzebach z różnymi typami klientów?

Odkryjesz potęgę psychologii osobowości, poznasz swój styl sprzedaży i zrozumiesz dlaczego z niektórymi klientami sprzedaż idzie „gładko”, a z innymi rozmowa się nie klei.

- Magia percepcji – dlaczego czasami masz wrażenie, że rozmawiasz z „kosmitą”?
- Osobowość człowieka wg C.G. Junga – klucz do zrozumienia różnorodności potrzeb i preferowanych stylów komunikacyjnych, Twojego i Twoich klientów:
 - Jaki jest Twój styl sprzedaży wynikający z Twojej osobowości?
 - Po czym poznasz, że masz do czynienia z danym typem klienta?
 - Jak komunikują swoje potrzeby i na czym najbardziej zależy osobom o danym typie osobowości?
 - W jaki sposób budować relację z danym typem klienta – czym go do siebie przekonasz, a co go do Ciebie zrazi?

2. Psychologia osobowości w rozmowie sprzedażowej - jak dobrać sposób komunikacji do danego typu klienta?

Nauczysz się prezentować swój produkt/usługę w taki sposób, by swoim przekazem celnie trafić w preferencje osobowościowe klienta. Dowiesz się, jakie znaczenie ma treść prezentacji, styl wypowiedzi oraz mowa ciała w zależności od tego, z kim rozmawiasz.

- Komunikacja werbalna i niewerbalna – jak dobrać się do rozmówcy?
- W jaki sposób argumentować i stosować język korzyści dopasowany do klientów o różnych preferencjach osobowościowych?
- Typ antagonistyczny – jak przekonać osobę o innym niż Ty preferowanym stylu komunikacji?
- Jak sprzedawać, gdy nie jesteś pewny z jakim typem osobowości masz do czynienia?

DZIEŃ 2

3. Psychologia perswazji w rozmowie sprzedażowej - jakich technik wywierania wpływu użyć, aby budować zaangażowanie i zaniepokojenie klienta na każdym etapie procesu sprzedaży?

Dowiesz się, jak i kiedy korzystać z technik bazujących na psychologii wpływu społecznego. Zaprezentujesz swój produkt/ usługę w nowy perswazyjny sposób przed kamerą i pozostałymi uczestnikami szkolenia – otrzymasz informacje zwrotne ze wskazaniem mocnych stron i obszarów do doskonalenia.

- Jak przygotować perswazyjną prezentację sprzedażową - model FAPROK™
- W jaki sposób stosować reguły wpływu (wg R. Cialdiniego) i ich warianty:
 - Reguła wzajemności
 - Drzwiami w twarz
 - Zdechła ryba
 - Darmowa przysługa
 - Reguła konsekwencji
 - Stopa w drzwiach
 - Oskubywanie
 - Niska piłka
 - Niepełne pełnomocnictwo
 - Społeczny dowód słuszności
 - Owczy pęd
 - Łoża klakierów
 - o Reguła sympatii
 - Ingracjacja
 - Bezinteresowny kelner
 - Pusty portfel
 - Dobry-zły glina
 - Reguła autorytetu
 - Gra w profesora i studenta
 - Papierowy ekspert
 - Reguła niedostępności
 - Drogi bezcen
 - Biały kruk
 - Limitowana seria
 - Próbnny balon

- Jakie są silne strony i ryzyka sprzedaży opartej na perswazji psychologicznej?

4. Skuteczna sprzedaż to umiejętność zaopiekowania się zastrzeżeniami klienta – jak reagować, gdy klient zgłasza obiekcje?

Największym wyzwaniem dla wielu sprzedawców jest poprowadzenie rozmowy w sytuacji, gdy klient zgłasza zastrzeżenia. Zamiast zbijać obiekcję i „walczyć” z klientem, nauczysz się opiekować jego wątpliwościami i odpowiadać na nie w sposób zmieniający perspektywę i podkreślający wartość Twojego rozwiązania.

- Czym jest obiekcja? I dlaczego masz się z niej ucieszyć?
- Algorytm pracy z zastrzeżeniami – w jaki sposób przejąć kontrolę nad rozmową i pokazać klientowi inną perspektywę?
- W jaki sposób zastosować techniki reagowania na zastrzeżenia i podkreślić wartość swojego rozwiązania:
 - Sprostowanie bezpośrednie
 - Sprostowanie pośrednie
 - Kompensacja
 - Bumerang
- Jak radzić sobie z prośbą/żądaniem klienta, której nie chcemy lub nie możemy spełnić?
 - Alternatywa
 - Kontrast
 - Prowokacja

Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych, a grupy liczą maksymalnie 10 osób.

Więcej o programie na stronie szkolenia: <https://4grow.pl/psychologia-sprzedazy-szkolenie-handlowcow>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 15 Skuteczna sprzedaż to dialog - w jaki sposób zbudować relację i rozmawiać o potrzebach z różnymi typami klientów? | Jacek Bykowski | 07-10-2024 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 2 z 15 Przerwa kawowa | Jacek Bykowski | 07-10-2024 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |
| 3 z 15 Skuteczna sprzedaż to dialog - w jaki sposób zbudować relację i rozmawiać o potrzebach z różnymi typami klientów? - ciąg dalszy | Jacek Bykowski | 07-10-2024 | 10:45 | 12:15 | 01:30 |
| 4 z 15 Lunch | Jacek Bykowski | 07-10-2024 | 12:15 | 13:00 | 00:45 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 5 z 15 Psychologia osobowości w rozmowie sprzedażowej - jak dobrać sposób komunikacji do danego typu klienta? | Jacek Bykowski | 07-10-2024 | 13:00 | 14:45 | 01:45 |
| 6 z 15 Przerwa kawowa | Jacek Bykowski | 07-10-2024 | 14:45 | 15:00 | 00:15 |
| 7 z 15 Psychologia osobowości w rozmowie sprzedażowej - jak dobrać sposób komunikacji do danego typu klienta? - ciąg dalszy | Jacek Bykowski | 07-10-2024 | 15:00 | 17:00 | 02:00 |
| 8 z 15 Psychologia perswazji w rozmowie sprzedażowej - jakich technik wywierania wpływu użyć, aby budować zaangażowanie i zaniepokojenie klienta na każdym etapie procesu sprzedaży? | Jacek Bykowski | 08-10-2024 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 9 z 15 Przerwa kawowa | Jacek Bykowski | 08-10-2024 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 10 z 15 Psychologia perswazji w rozmowie sprzedażowej - jakich technik wywierania wpływu użyć, aby budować zaangażowanie i zaciekawienie klienta na każdym etapie procesu sprzedaży? - ciąg dalszy | Jacek Bykowski | 08-10-2024 | 10:45 | 12:15 | 01:30 |
| 11 z 15 Lunch | Jacek Bykowski | 08-10-2024 | 12:15 | 13:00 | 00:45 |
| 12 z 15 Skuteczna sprzedaż to umiejętność zaopiekowania się zastrzeżeniami klienta – jak reagować, gdy klient zgłasza obiekcje? | Jacek Bykowski | 08-10-2024 | 13:00 | 14:45 | 01:45 |
| 13 z 15 Przerwa kawowa | Jacek Bykowski | 08-10-2024 | 14:45 | 15:00 | 00:15 |
| 14 z 15 Skuteczna sprzedaż to umiejętność zaopiekowania się zastrzeżeniami klienta – jak reagować, gdy klient zgłasza obiekcje? - ciąg dalszy | Jacek Bykowski | 08-10-2024 | 15:00 | 16:00 | 01:00 |
| 15 z 15 Walidacja | Jacek Bykowski | 08-10-2024 | 16:00 | 17:00 | 01:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 201,70 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 790,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 137,61 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 111,88 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Bykowski

Swoje ponad 20- letnie doświadczenie zdobywał zarówno w polskich, jak i międzynarodowych firmach. Przeprowadził tysiące godzin szkoleniowych i coachingowych/mentoringowych, kilkaset godzin doradztwa biznesowego skierowanych do przedstawicieli handlowych, menedżerów i zarządów oraz ponad 200 dni szkoleniowych na stanowiskach pracy w terenie oraz biurach.

Jest praktykiem zarządzania, sprzedaży, wsparcia sprzedaży i marketingu.

W swojej ścieżce zawodowej przeszedł przez stanowiska od handlowca do stanowiska Prezesa spółki giełdowej. Dzięki swoim doświadczeniom rozumie i potrafi przekazać perspektywę biznesową dla każdego szczebla zarządzania.

Pracuje w formule coachingowo-mentoringowo-konsultingowej, wykorzystując narzędzia z tym związane.

W pracy skoncentrowany jest na ludziach i efektach jakie z nimi osiąga. Wypracowuje z uczestnikami warsztatów rozwiązania, które stają się standardami rynkowymi

Prowadzi warsztaty również w języku angielskim.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie drukowanej z ćwiczeniami oraz opisem omawianych zagadnień oraz dodatkowe hand-outy, a także nagranie swojego wystąpienia na szkoleniu. Dodatkowo każdy uczestnik otrzyma również dostęp do platformy online z materiałami w formie plików do druku, wszystkich ćwiczeń, prezentacji ze szkolenia oraz spisu polecanej literatury.

Informacje dodatkowe

Trener zapyta o Twoje potrzeby i zaproponuje optymalny program

Możesz porozmawiać z trenerem już dziś o swoich problemach i potrzebach i upewnić się, że zostaną spełnione. A zostaną spełnione, nawet jeśli wykraczają poza formułę szkolenia, bo tylko u nas "program" znaczy coś więcej niż samo szkolenie:

Trener wspiera Cię telefonicznie bez limitu godzin

Bo przecież po szkoleniu zaczynamy widzieć więcej, więc powstają kolejne pytania. No i pomocna dłoń przydaje się, by połączyć z Twoim życiem ogrom wiedzy i technik wyniesionych z naszego szkolenia.

Dodatkowo:

Możesz wybrać dogodną dla Ciebie formę szkolenia GRATIS

Dla Twojej wygody wdrożyliśmy innowacyjne na rynku rozwiązanie: szkolenie hybrydowe - Ty decydujesz, w jakiej formie chcesz uczestniczyć: live online czy stacjonarnie. Jeśli wybrałeś formułę szkolenia stacjonarnego, a zmieniły Ci się plany – nic straconego! W większości naszych szkoleń możesz zmienić formę stacjonarną na live online nawet w ostatniej chwili!

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenal (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431