



Sztuka efektywnej sprzedaży.

Numer usługi 2024/09/10/37822/2301472

2 952,00 PLN brutto

2 400,00 PLN netto

246,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

"FORECAST
CONSULTING"

SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 24.10.2024 do 25.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• Pracownicy działów sprzedaży;• Pracownicy działów obsługi klienta;• Menedżerowie i liderzy zespołów;• Specjaliści zajmujący się marketingiem;• Osoby zarządzające własnymi biznesami, które chcą zwiększyć swoje umiejętności sprzedażowe.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	18-10-2024
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 rozwój umiejętności sprzedażowych uczestników, w tym poprawa skuteczności w pozyskiwaniu klientów, budowaniu długotrwałych relacji, negocjacjach oraz finalizowaniu transakcji. W trakcie szkolenia przeprowadzone zostaną warsztaty praktyczne, prezentacje teoretyczne, dyskusje grupowe oraz konsultacje indywidualne, które pomogą osiągnąć lepsze wyniki sprzedażowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>W obszarze WIEDZY:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nabycie wiedzy w zakresie technik i strategii sprzedaży. • Poznanie czynników, które odgrywają najważniejszą rolę w procesie sprzedaży. • Poznanie etycznych sposobów wywierania wpływu. <p>W obszarze UMIEJĘTNOŚCI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nabycie umiejętności rozpoznawania manipulacji w kontaktach zawodowych. • Nabycie umiejętności przeciwstawiania się manipulacji w biznesie. • Umiejętne wykorzystywanie etycznych metod wywierania wpływu. <p>W obszarze KOMPETENCJI:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podniesienie świadomości relacji pomiędzy emocjami, komunikacją i negocjacjami. • Większa świadomość planowania działań w kontekście budowania efektywności i skuteczności w pracy • Świadome wykorzystywanie odpowiednik technik i strategii sprzedażowych • Pozyskanie zdolności 	<p>Testy wiedzy.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

W obszarze WIEDZY:

- Nabycie wiedzy w zakresie technik i strategii sprzedaży.
- Poznanie czynników, które odgrywają najważniejszą rolę w procesie sprzedaży.
- Poznanie etycznych sposobów wywierania wpływu.

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

W obszarze UMIEJĘTNOŚCI:

- Nabycie umiejętności rozpoznawania manipulacji w kontaktach zawodowych.
- Nabycie umiejętności przeciwstawiania się manipulacji w biznesie.
- Umiejętne wykorzystywanie etycznych metod wywierania wpływu.

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

W obszarze KOMPETENCJI:

- Podniesienie świadomości relacji pomiędzy emocjami, komunikacją i negocjacjami.
- Większa świadomość planowania działań w kontekście budowania efektywności i skuteczności w pracy
- Świadome wykorzystywanie odpowiednik technik i strategii sprzedażowych
- Pozyskanie zdolności

Program

1. Wstęp i cele szkolenia;
2. Definicje i znaczenie sprzedaży;
3. Motywacje i potrzeby klientów;
4. Etapy procesu sprzedaży (przygotowanie, prezentacja, negocjacje, zamknięcie, obsługa posprzedażowa)
5. Techniki sprzedaży;
6. Metody pozyskiwania potencjalnych klientów;
7. Przygotowanie efektywnej prezentacji sprzedażowej;
8. Komunikacja w sprzedaży;
9. Negocjacje i zamknięcie sprzedaży;
10. Zarządzanie czasem i priorytetami w sprzedaży;
11. Podsumowanie szkolenia.

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	2 952,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 400,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

246,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Rzepkowski

Maciej Rzepkowski

Trener Biznesu, Konsultant, Wykładowca, Coach.

Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego, Studiów Podyplomowych w CSP WSiIZ w Rzeszowie oraz Studium Psychologii i Komunikacji Interpersonalnej w Bielsku-Białej.

Certyfikowany trener (Brian Tracy International), certyfikowany coach ICI (The International Association of Coaching Institutes) oraz certyfikowany diagnosta inteligencji emocjonalnej (EI Expert). Praktyk sprzedaży i zarządzania z niemal 30 letnim doświadczeniem zawodowym, z czego ponad 15 ostatnich lat to wyłącznie praca rozwojowa z ludźmi

i zespołami. W liczbach to około 750 godzin praktyki coachingowej i mentoringowej, 8500 godzin pracy szkoleniowo-warsztatowej i 2500 godzin pracy konsultingowej (doradczej). Budował od podstaw i szkolił między innymi: działy sprzedaży, obsługi klienta

i telemarketingu. Pracuje na co dzień z zarządami firm i zespołami handlowymi, prowadzi warsztaty rozwojowe, strategiczne oraz indywidualne sesje coachingowe dla managerów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe, długopisy, notesy.

Adres

ul. Walerego Wróblewskiego 18/1106

93-578 Łódź

woj. łódzkie

Łódź, ul. Wróblewskiego 18.

Szkolenie realizowane pod adresem wskazanym powyżej. Do dyspozycji uczestników będzie sala szkoleniowa, wyposażona w 15 stanowisk dla uczestników (biurka i krzesła) oraz stanowisko dla prowadzącego (biurko i krzesło), tablicę suchościeralną oraz rzutnik. W oknach zamontowano rolety nieprzepuszczające światła, co znacznie ułatwia prezentację materiałów multimedialnych. Sala jest klimatyzowana. W budynku są windy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Paweł Kaczorowski

E-mail p.kaczorowski@forecast.com.pl

Telefon (+48) 533 180 588