



Wprowadzenie do sztuki efektywnej sprzedaży.

Numer usługi 2024/09/10/37822/2301667

984,00 PLN brutto
800,00 PLN netto
164,00 PLN brutto/h
133,33 PLN netto/h

"FORECAST
CONSULTING"

SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIA



📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 04.12.2024 do 04.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Warsztat skierowany jest do studentek i studentów oraz osób rozpoczynających karierę w sprzedaży, które pragną zdobyć solidne podstawy w tej dziedzinie albo zwiększyć swoje umiejętności sprzedażowe i osiągać lepsze wyniki w negocjacjach z klientami.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	30-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	6
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 nadrzędnym jest kompleksowe przygotowanie uczestników do natychmiastowego stosowania wybranych metod i narzędzi w ich codziennym życiu zawodowym i osobistym. Ideą jest, aby każdy uczestnik mógł z łatwością wykorzystać zdobyte umiejętności oraz wiedzę, co przyczyni się do zwiększenia efektywności, poprawy relacji handlowych.

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>1. Zakres – dla szkolenia zdefiniowano grupy docelowe oraz zdefiniowano jego zakres.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<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>2. Wzorzec – zdefiniowano standard wymagań, tj. efektów uczenia się, które osiągną uczestnicy w wyniku udziału w szkoleniu.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<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 rozpoznawania prób manipulacji i wybieranie odpowiednich sposobów radzenia sobie z nimi 	<p>3. Ocena – po zakończeniu szkolenia zostanie przeprowadzona weryfikacja efektów uczenia się na podstawie: egzaminu wewnętrznego/ rozwiązania zadania końcowego/ opinii trenera</p>	<p>Wywiad ustrukturyzowany</p>
	<p>4. Porównanie – porównanie uzyskanych wyników w pkt. 3 (ocena) z przyjętymi wymaganiami (z pkt. 2 - wzorzec)</p>	<p>Wywiad ustrukturyzowany</p>

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 od walidacji.

Program

1. Masz przekonanie, że sprzedawać może każdy i nie wiesz tylko dlaczego Tobie to nie wychodzi tak, jak byś sobie tego życzył?
2. Wydaje Ci się, że pracy w sprzedaży mimo wszystko jest banalnie prosta, nie trzeba się jej uczyć, w zasadzie nie ma w zasadzie jak i po co, bo sprzedawcą jednak trzeba się urodzić?
3. Nie rozumiesz o co chodzi z tymi całymimi strategiami i technikami sprzedaży?
4. Uważasz, że sukces w sprzedaży jest kwestią szczęścia, dobrego produktu, marki i okoliczności, w których przyszło innym pracować?
5. Generalnie ludzie nie lubą kupować, więc po co ich nękać, czy nagabywać?

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Wprowadzenie do efektywnej sztuki sprzedaży.	Maciej Rzepkowski	04-12-2024	08:00	15:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	984,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	164,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	133,33 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 WSliZ 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

Uczestnicy otrzymają:

- podstawowy pakiet materiałów szkoleniowych (notatnik, długopis, teczka),
- wybrane materiały udostępnione w formie drukowanej/elektronicznej,

certifikat ukończenia szkolenia

Warunki uczestnictwa

1. **Zgłoszenie udziału:** za pośrednictwem BUR lub przesłanie zgłoszenia drogą mailową: szkolenia@forecast.com.pl - we wskazanych terminach rekrutacji.
2. **Umiejętność podstawowej** obsługi komputera.
3. **Wnieście opłaty** za udział w szkoleniu na minimum 3 dni robocze przed jego rozpoczęciem.
4. **Aktywne uczestnictwo i otwartość** które zawsze wzmacniają efekty udziału w usługach szkoleniowych!

Informacje dodatkowe

Warunkiem uruchomienia szkolenia jest udział min. 6 osób (wniesiona opłata).

Usługa oferowana jako otwarta, ale może być również zrealizowana w formie zamkniętej u klienta - wymagana deklaracja udziału min. 8 osób. W takim wypadku cena nie obejmuje kosztów logistycznych: zapewnienia sali szkoleniowej, cateringu dla uczestników, zakwaterowania i wyżywienia trenera.

W przypadku usług dofinansowanych cena nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową.

Czas trwania prezentowany jest w **godzinach dydaktycznych** (1h = 45 minut) i **uwzględnia przerwy.**

Pytania prosimy wysłać na adres: szkolenia@forecast.com.pl

Informacje można uzyskać również pod numerami telefonu: **533 180 588**

Adres

ul. Walerego Wróblewskiego 18
93-578 Łódź
woj. łódzkie

Szkolenie realizowane pod adresem wskazanym powyżej. Do dyspozycji uczestników będzie sala szkoleniowa, wyposażona w 15 stanowisk dla uczestników (biurko 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. W budynku są windy. Sala jest klimatyzowana.

[Pokaż na mapie](#)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Agnieszka Pawłowska

E-mail agnieszka.pawlowska677@gmail.com

Telefon (+48) 601 900 760