



Music Promotions
Sp. z o.o.



Skuteczna Sprzedaż – Tradycyjna i Telesprzedaż

Numer usługi 2024/09/13/160205/2308287

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 11.01.2025 do 12.01.2025

3 300,00 PLN brutto

3 300,00 PLN netto

206,25 PLN brutto/h

206,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Program jest przeznaczony dla: <ul style="list-style-type: none">• Pracowników działów sprzedaży.• Menedżerów sprzedaży.• Pracowników obsługi klienta, którzy chcą rozwijać umiejętności sprzedażowe.• Osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie nowych klientów oraz utrzymywanie relacji z istniejącymi.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	01-01-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

1. Rozwinięcie umiejętności sprzedażowych – zwiększenie efektywności w sprzedaży tradycyjnej i telesprzedaży.
2. Zrozumienie kluczowych różnic – poznanie specyfiki i technik efektywnej sprzedaży w różnych kanałach.
3. Doskonalenie umiejętności komunikacyjnych – poprawa zdolności w zakresie prezentacji produktu, negocjacji i radzenia sobie z obiekcjami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po ukończeniu szkolenia uczestnicy będą umieli skutecznie pozyskiwać i zarządzać klientami zarówno w sprzedaży tradycyjnej, jak i telesprzedaży. Będą potrafili efektywnie prezentować produkty, radzić sobie z obiekcjami oraz zamykać transakcje. Uczestnicy nauczą się również efektywnej komunikacji, budowania pozytywnych relacji z klientami oraz zarządzania stresem. Dodatkowo, będą mieli możliwość praktycznego zastosowania zdobytej wiedzy i opracowania osobistego planu rozwoju.	test wiedzy oceniający zdobyta wiedzę	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
	ocena umiejętności praktycznego wykorzystania zdobytej wiedzy	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokumenty potwierdzający uzyskanie kompetencji będzie zawierał opis efektów uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji.

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

Zostanie przeprowadzona walidacja w oparciu o test teoretyczny, który będzie zawierał kryteria weryfikacji zdefiniowane w efektach uczenia się.

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

Dokument będzie zawierał informacje o przeprowadzonej walidacji w formie testu przeprowadzonego przez specjalistę w danej dziedzinie

Program

Moduł 1: Wprowadzenie do Sprzedaży

- Rola sprzedaży w organizacji
- Typy sprzedaży: tradycyjna vs. telesprzedaż
- Kluczowe umiejętności sprzedażowe

Moduł 2: Sprzedaż Tradycyjna

- Pozyskiwanie klientów i budowanie bazy danych
- Przygotowanie do spotkania i pierwszy kontakt z klientem
- Prezentacja produktu i ustalanie potrzeb klienta
- Radzenie sobie z obiekcjami i techniki finalizacji transakcji
- Budowanie długotrwałych relacji z klientem

Moduł 3: Telesprzedaż

- Przygotowanie do rozmowy telefonicznej
- Efektywna komunikacja przez telefon
- Zarządzanie czasem i organizacja rozmów
- Radzenie sobie z obiekcjami w telesprzedaży
- Techniki zamykania sprzedaży przez telefon
- Analiza wyników i optymalizacja procesu

Moduł 4: Umiejętności Przekrojowe

- Techniki perswazji i negocjacji
- Obsługa klienta i rozwiązywanie konfliktów
- Zarządzanie stresem i motywacja

Moduł 5: Praktyczne Warsztaty

- Symulacje rozmów sprzedażowych
- Analiza studiów przypadków
- Planowanie i rozwój osobisty

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Moduł 1: Wprowadzenie do Sprzedaży - Znaczenie i Rola Sprzedaży w Organizacji	Marcin Wrzoskiewicz	11-01-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 14 Przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	11-01-2025	09:30	09:45	00:15
3 z 14 Typy Sprzedaży: Tradycyjna vs. Telesprzedaż oraz Kluczowe Umiejętności Sprzedażowe	Marcin Wrzoskiewicz	11-01-2025	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 14 Moduł 2: Sprzedaż Tradycyjna – Pozyskiwanie Klientów i Budowanie Bazy Danych	Marcin Wrzoskiewicz	11-01-2025	11:15	12:00	00:45
5 z 14 Przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	11-01-2025	12:00	12:30	00:30
6 z 14 Sprzedaż Tradycyjna – Od Pierwszego Kontakt po Finalizację: Przygotowanie, Prezentacja, Radzenie Sobie z Obiekcjami i Budowanie Relacji z Klientem	Marcin Wrzoskiewicz	11-01-2025	12:30	14:00	01:30
7 z 14 Moduł 3: Telesprzedaż	Marcin Wrzoskiewicz	11-01-2025	14:00	14:45	00:45
8 z 14 Sprzedaż Tradycyjna – Skuteczne Techniki Przygotowania i Komunikacji Telefonicznej z Klientem	Marcin Wrzoskiewicz	12-01-2025	08:00	09:30	01:30
9 z 14 Przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	12-01-2025	09:30	09:45	00:15
10 z 14 Zarządzanie Czasem, Radzenie Sobie z Obiekcjami i Techniki Zamykania Sprzedaży przez Telefon	Marcin Wrzoskiewicz	12-01-2025	09:45	11:15	01:30
11 z 14 Moduł 4: Umiejętności Przekrojowe	Marcin Wrzoskiewicz	12-01-2025	11:15	12:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 14 Przerwa	Marcin Wrzoskiewicz	12-01-2025	12:00	12:30	00:30
13 z 14 Techniki Perswazji, Obsługa Klienta, Rozwiązywanie Konfliktów, Zarządzanie Stresem i Motywacja	Marcin Wrzoskiewicz	12-01-2025	12:30	14:00	01:30
14 z 14 Walidacja	-	12-01-2025	14:00	14:45	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	206,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	206,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Wrzoskiewicz

Marcin Wrzoskiewicz -sprzedaż, obsługa klienta, marketing, zarządzanie zasobami ludzkimi, umiejętności miękkie,

02.2020 - ALEF Centrum Nauki, Rozwoju i Doradztwa - trener, szkoleniowiec

2020 College Medyczny- trener, szkoleniowiec

2020 Konsorcjum Naukowo-Edukacyjne - wykładowca, trener

2018 Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi - wykładowca, trener

2014-2019 Specjalista ds. sprzedaży samochodów osobowych marki Mercedes-Benz "Rita Motors"

2013-2014 Specjalista ds. sprzedaży samochodów osobowych marki Hyundai- "Folwark samochodowy"

2012-2013 Specjalista ds. ubezpieczeń- PZU

1999-2012 Prowadzenie własnej firmy- Sprzedaż pamiątek regionalnych
1996-1997 Zamek w Chęcinach Obsługa Ruchu Turystycznego
1997-2002 Akademia Pedagogiczna im. Komisji Edukacji Narodowej, Kraków, Studia Magisterskie, Historia
2003-2004 Akademia Świętokrzyska, Kielce Studia Podyplomowe - Informatyka, Logopedia, Doradztwo zawodowe i coaching.
KURSY, SZKOLENIA, STUDIA PODYPLOMOWE

- Trener umiejętności społecznych
- AAC – Wspomagające i alternatywne metody komunikacji
- Szkolenie PECS- szybkie nauczania umiejętności porozumiewania się osoby, które nie posiadają funkcjonalnej mowy.
- Narzędzia komunikacji interpersonalnej w codziennej pracy nauczyciela
- Rozwijanie zdolności poznawczych uczniów i kreatywności
- Nie straszny lęk i stres. Jak pomóc dzieciom i młodzieży radzić sobie z emocjami, lękiem i stresem?

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie pdf oraz prezentacje PowerPoint w wersji elektronicznej na podany adres email uczestnicy szkolenia mogą otrzymać po zgłoszeniu chęci ich otrzymania usługodawcy

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy.

Informacje dodatkowe

Zajęcia będą realizowane w oparciu o miarę godziny lekcyjnej wynoszącej 45 min. Szkolenie będzie realizowane w formie zdalnej w czasie rzeczywistym na platformie Jitsi Meet. W zależności od czasu, potrzeb będą wykorzystywane różne elementy: ćwiczenia, testy, ankiety .

Adres

ul. Karola Olszewskiego 6
25-663 Kielce
woj. świętokrzyskie

Kontakt



Łukasz Znojek

E-mail lukasz.znojek1@interia.pl

Telefon (+48) 453 049 913