



"SEKA" SPÓŁKA
AKCYJNA



Techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/09/16/7788/2310764

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 21.11.2024 do 22.11.2024

800,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

50,00 PLN brutto/h

50,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Adresatami szkolenia są osoby chcące poznać różne techniki sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	18-11-2024
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

- > pozyskanie wiedzy na temat skutecznej sprzedaży,
- > pozyskanie wiedzy i nauczenie się technik sprzedażowych,
- > pozyskanie wiedzy i nauczenie się prawidłowej komunikacji z klientem,

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnicy szkolenia nauczą się praktycznych technik sprzedażowych	ćwiczenia w grupach, odgrywanie scenek, dyskusja z uczestnikami	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

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?

Proces kształcenia oraz walidacji są realizowane z zapewnieniem rozdzielności funkcji

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

Zgodnie z procedurą prowadzenia szkoleń - dokument wewnętrzny procesy kształcenia i walidacji są rozdzielne.

Program

1. Psychologia sprzedaży

- sprzedaż - struktura, wyzwania, oczekiwania,
- kluczowe kompetencje handlowca – oczekiwania klientów,
- standard obsługi klienta,
- motywacja – początek skutecznej sprzedaży,

2. Procesy sprzedaży – czego oczekuje klient, biznes, rynek:

- ewaluacja sprzedaży - zmiana narzędzi sprzedaży,
- konkurencja - szansa czy zagrożenie,
- czy zawsze cena jest najważniejsza?
- co oprócz ceny - na czym zależy klientom najbardziej,

3. Komunikacja w sprzedaży – dlaczego jest tak ważna:

- typologia klientów – charakterystyka biznesowej komunikacji,
- kluczowe kompetencje komunikacji – transparentność, asertywność, logika,
- jak budować autorytet,
- FUKO – skuteczna informacja zwrotna,
- style komunikacji – mój styl komunikacji w sprzedaży,
- komunikacja z pokoleniami X,Y,Z – jak motywować do współpracy,
- skuteczne spotkania – nie tylko sprzedażowe,

4. Proces sprzedaży

- badanie potrzeb - jak skutecznie sprzedawać w punkt,
- czy cena jest najważniejsza – co mówi klient, czego oczekuje klient,

- budowa argumentów sprzedażowych – charakterystyka,
- potyczki w sprzedaży jak je wygrywać,
- pułapki klientów w procesie sprzedaży – jak ich unikać,
- język korzyści
- jak być zawsze przygotowanym do skutecznej sprzedaży - technika NPN,
- jak asertywnie odpowiadać na NIE ze strony klienta.

5. Techniki sprzedaży

- czy cena jest najważniejsza?
- presje – czasu, autorytetu, dostępności,
- reguły w sprzedaży – efektywne narzędzia,
- skuteczne zamknięcia sprzedaży – sygnały do kupna,
- obiekcje, zastrzeżenia – obrona i argumentacja,
- perswazja, Manipulacja, Wywieranie wpływu – szansa czy zagrożenie,
- wykorzystanie relacji,
- siła Autorytetu vs Autorytet Siły,
- ustępstwa cenowe – diagram,
- wykorzystanie emocji

6. Podsumowanie

SZKOLENIE TRWA 16 H DYDAKTYCZNYCH (12 H ZEGAROWYCH)

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 usługi brutto	800,00 PLN
Koszt usługi netto	800,00 PLN
Koszt godziny brutto	50,00 PLN
Koszt godziny netto	50,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Justyna Stańczak-Anuszevska

Specjalistka z zakresu szkoleń komunikacyjnych oraz kompetencji miękkich. Praktyk w zakresie twórczego myślenia, budowania poczucia wartości i inteligencji emocjonalnej. Doświadczony Trener w zakresie profesjonalnej obsługi Klienta i marketingu sprzedażowego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy dostają materiały do szkolenia przygotowane przez trenera.

Informacje dodatkowe

Czas trwania szkolenia to 16 godz. dydaktycznych (12 godz. zegarowych)

Adres

ul. Królowej Jadwigi 18
85-231 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

Szkolenie odbędzie się na sali szkoleniowej firmy SEKA.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Paulina Góral

E-mail bydgoszcz@seka.pl

Telefon (+48) 512 041 945