



## Szkolenie "Profesjonalna sprzedaż w branży sprzedaży wyrobów jubilerskich"

Numer usługi 2024/10/03/6504/2341596

5 790,00 PLN brutto

5 790,00 PLN netto

199,66 PLN brutto/h

199,66 PLN netto/h

Instytut Szkoleń  
Biznesowych  
Mariusz Wiśniewski



Lidzbark Warmiński / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

29 h

10.10.2024 do 16.10.2024

## Informacje podstawowe

|  |   |
|--|---|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Sprzedaż   |
| <b>Sposób dofinansowania</b>           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                            |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Przedsiębiorcy, kadra zarządzająca, pracownicy związani z pracą w szeroko rozumianej branży jubilerskiej. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 1   |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 4   |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 09-10-2024  |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna   |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 29  |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Znak Jakości TGLS Quality Alliance  |

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do skutecznego i profesjonalnego prowadzenia procesu sprzedaży w branży jubilerskiej. Po ukończeniu szkolenia, uczestnik będzie potrafił: analizować potrzeby klientów i dostosowywać ofertę wyrobów jubilerskich do ich oczekiwań, profesjonalnie prezentować biżuterię, podkreślając jej wartość i unikalne cechy, stosować techniki sprzedażowe, które zwiększają szanse na sfinalizowanie transakcji, budować trwałe relacje z klientami oparte na zaufaniu i doradztwie.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się   | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji  |
|--|---|---|
| <p>Uczestnik rozróżnia podstawowe zasady sprzedaży oraz ich teoretyczne podłoże.</p> <p>Uczestnik ocenia potrzeby klienta i prawidłowo na nie reaguje.</p> | <p>Prawidłowo stosuje zasady sprzedaży istotne dla branży jubilerskiej oraz ma świadomości ich wpływu na sukces firmy.</p> <p>Prawidłowo analizuje zachowania klientów i wybiera właściwą postawę sprzedażową, efektywnie motywuje klientów, właściwie stosuje techniki zwiększania zainteresowania ofertą.</p>   | <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> |
| <p>Uczestnik rozróżnia i stosuje techniki sprzedaży.</p> <p>Uczestnik prawidłowo charakteryzuje i dobiera modele sprzedaży.</p>                            | <p>Używa właściwych argumentów, wpływając na decyzje klientów, skutecznie prowadzi negocjacje, efektywnie zarządza czasem podczas rozmów sprzedażowych, unika nieuczciwych technik sprzedaży, takich jak manipulacja, jednocześnie wywierając wpływ na klienta w sposób etyczny.</p> <p>Dobrze radzi sobie w sprzedaży bezpośredniej, przynosząc korzyści firmie.</p> | <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>   |
| <p>Uczestnik kontroluje trudne sytuacje i dobrze sobie w nich radzi.</p>   | <p>Prawidłowo rozwiązuje konflikty z trudnymi klientami, wzbudza zaufanie.</p>  | <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>   |
| <p>Uczestnik definiuje właściwe sposoby komunikacji i świadomie komunikuje się z klientem.</p>   | <p>Stosuje techniki komunikacyjne, bazujące na analizie transakcyjnej, dzięki czemu zwiększa zadowolenie klientów.</p>  | <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>   |
| <p>Uczestnik buduje trwałe relacje z klientami.</p> <p>Uczestnik skutecznie projektuje i prezentuje ofertę handlową.</p>                                   | <p>Poprzez skuteczną komunikację oraz umiejętność efektywnej sprzedaży, buduje długotrwałe relacje z klientami, które przekładają się na ich lojalność.</p> <p>Tworzy i prezentuje ofertę handlową w taki sposób, by przykuwała uwagę i odpowiadała na potrzeby klientów.</p>   | <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> |
| <p>Uczestnik rozróżnia temperamento klientów.</p>  | <p>Wykorzystuje techniki rozpoznania temperamento klienta i dostosowuje style sprzedaży w zależności od jego profilu.</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?**

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

### Cel usługi:

Program szkolenia ma na celu przygotowanie uczestników do profesjonalnej sprzedaży biżuterii poprzez rozwijanie umiejętności sprzedażowych, budowanie relacji z klientami oraz radzenie sobie z trudnymi sytuacjami sprzedażowymi.

### Zakres tematyczny usługi:

#### 1. Wprowadzenie do sprzedaży

Część teoretyczna, w której uczestnicy zostaną zapoznani z podstawowymi zasadami sprzedaży, istotą sprzedaży w branży jubilerskiej oraz jej wpływem na sukces firmy.

#### 2. Jak rozpoznać potrzeby klienta?

- Postawy w sprzedaży: proaktywna i reaktywna – analiza zachowań sprzedawców i ich wpływ na klienta.
- Motywacje klientów a decyzja o zakupie – co kieruje decyzjami klientów przy zakupie biżuterii.
- Techniki zwiększania zainteresowania ofertą – sposoby na efektywne angażowanie klientów w proces zakupowy.

#### 3. Techniki sprzedaży

- Perswazja i argumentacja – skuteczne metody wpływania na decyzje klientów.
- Licytacja i negocjacje – zasady prowadzenia skutecznych rozmów negocjacyjnych.
- Wykorzystanie czasu – zarządzanie czasem podczas rozmów sprzedażowych.
- Manipulacja – etyczne aspekty sprzedaży, jak unikać nieuczciwych technik.

#### 4. Modele sprzedaży

- Sprzedaż bezpośrednia jako idealny model – zasady, korzyści i zastosowanie sprzedaży bezpośredniej w branży jubilerskiej.

#### 5. Trudny klient

- Jak poradzić sobie w trudnych sytuacjach? – techniki radzenia sobie z konfliktowymi klientami.
- Jak wzbudzić zaufanie? – metody budowania relacji opartej na zaufaniu.

#### 6. Analiza transakcyjna

- Świadoma komunikacja z klientem – techniki komunikacyjne bazujące na analizie transakcyjnej.
- Jak z pomocą analizy transakcyjnej zwiększyć zadowolenie klientów?

## 7. Budowanie trwałych relacji z klientami

- Praktyczne metody budowania długotrwałych relacji, które przekładają się na lojalność klienta.

## 8. Tworzenie i prezentacja skutecznej oferty handlowej

- Sposoby konstruowania oferty handlowej, która przyciąga uwagę i odpowiada na potrzeby klientów.

## 9. Jakim typem temperamentu jest Twój klient?

- Techniki rozpoznawania temperamentu klienta i dostosowanie stylu sprzedaży w zależności od jego profilu.

## 10. Trening umiejętności handlowych – warsztaty

- Praktyczne ćwiczenia w formie warsztatów, gdzie uczestnicy będą mieli możliwość trenowania technik sprzedażowych w parach i grupach, symulując rzeczywiste sytuacje sprzedażowe.
- Warsztaty prowadzone w grupach 5-osobowych dla lepszej dynamiki oraz indywidualnego podejścia do każdego uczestnika.

### Warunki organizacyjne:

- Szkolenie realizowane w małych grupach (do 4 osób), z możliwością indywidualnej pracy nad konkretnymi przypadkami sprzedażowymi.
- Uczestnicy mają zapewniony dostęp do materiałów szkoleniowych, a kameralność grup umożliwia zadawanie pytań na bieżąco i otrzymywanie na nie odpowiedzi od prowadzącego.

### Minimalne wymagania wobec uczestników:

- Uczestnicy powinni posiadać podstawową wiedzę na temat produktów jubilerskich i doświadczenie w sprzedaży, przynajmniej na poziomie podstawowym.
- Szkolenie skierowane do osób, które chcą podnieść swoje kwalifikacje w zakresie profesjonalnej obsługi klienta i sprzedaży biżuterii.

### Czas realizacji:

- Usługa szkoleniowa realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina = 45 minut). Przerwy wliczają się do całkowitego czasu trwania szkolenia.

### Walidacja:

- Walidacja efektów uczenia się odbywa się na podstawie oceny praktycznych umiejętności uczestników podczas warsztatów, poprzez symulacje sprzedażowe, testy oraz analizę przypadków. Na zakończenie usługi uczestnicy otrzymują certyfikat potwierdzający nabyte umiejętności.

### Forma zajęć:

- Szkolenie w 90% odbywa się w formie praktycznej.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

| Przedmiot / temat zajęć                       | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 17</b><br>Wprowadzenie do sprzedaży    | Mariusz Wiśniewski | 10-10-2024            | 09:00               | 11:15               | 02:15         |
| <b>2 z 17</b> Jak rozpoznać potrzeby klienta? | Mariusz Wiśniewski | 10-10-2024            | 11:15               | 12:45               | 01:30         |

| Przedmiot / temat zajęć   | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 3 z 17 Przerwa  | Mariusz Wiśniewski | 10-10-2024            | 12:45               | 13:45               | 01:00         |
| 4 z 17 Techniki sprzedaży   | Mariusz Wiśniewski | 10-10-2024            | 13:45               | 15:15               | 01:30         |
| 5 z 17 Przerwa  | Mariusz Wiśniewski | 10-10-2024            | 15:15               | 15:30               | 00:15         |
| 6 z 17 Modele sprzedaży   | Mariusz Wiśniewski | 10-10-2024            | 15:30               | 18:30               | 03:00         |
| 7 z 17 Przerwa  | Mariusz Wiśniewski | 10-10-2024            | 18:30               | 18:45               | 00:15         |
| 8 z 17 Trudny klient  | Mariusz Wiśniewski | 10-10-2024            | 18:45               | 20:15               | 01:30         |
| 9 z 17 Analiza transakcyjna   | Mariusz Wiśniewski | 16-10-2024            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| 10 z 17 Budowanie trwałych relacji z klientami.   | Mariusz Wiśniewski | 16-10-2024            | 10:30               | 12:45               | 02:15         |
| 11 z 17 Przerwa   | Mariusz Wiśniewski | 16-10-2024            | 12:45               | 13:45               | 01:00         |
| 12 z 17 Tworzenie i prezentacja skutecznej oferty handlowej   | Mariusz Wiśniewski | 16-10-2024            | 13:45               | 14:30               | 00:45         |
| 13 z 17 Jakim typem temperamentu jest twój klient – czyli najlepsza droga porozumienia w sprzedaży. | Mariusz Wiśniewski | 16-10-2024            | 14:30               | 16:00               | 01:30         |
| 14 z 17 Przerwa   | Mariusz Wiśniewski | 16-10-2024            | 16:00               | 16:15               | 00:15         |
| 15 z 17 Trening umiejętności handlowych – warsztaty.  | Mariusz Wiśniewski | 16-10-2024            | 16:15               | 18:30               | 02:15         |

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>16 z 17</b> Przerwa   | Mariusz Wiśniewski | 16-10-2024            | 18:30               | 18:45               | 00:15         |
| <b>17 z 17</b> Walidacja | -                  | 16-10-2024            | 18:45               | 19:30               | 00:45         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 790,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 5 790,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 199,66 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 199,66 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Mariusz Wiśniewski

Posiada ponad 10 letnie doświadczenie i sukcesy zarówno w sprzedaży jak i zarządzaniu strukturami. Przeszkolił ponad 200 firm z tematyki zgodnej z tematyka szkolenia. W pracy trenera kładzie nacisk na praktyczne zastosowanie teorii i kreowanie rozwiązań własnych przez uczestników. Od 2008 wpisany na listę mediatorów sądowych ds. karnych. Chętnie dzieli się zdobytą wiedzą. Jako trener stale współpracuje zarówno z organizacjami pozarządowymi, administracją publiczną, jak i firmami szkoleniowymi z terenu całej Polski.

Absolwent filozofii i socjologii na Wydziale Filozofii i Socjologii UMCS w Lublinie, studiów podyplomowych ZZL, BHP, Doradztwo Zawodowe na WSEI w Lublinie oraz Rachunkowości na Akademii Langego we Wrocławiu

Spędził ponad 5000 godzin (z czego ponad 2600 w ciągu ostatnich 3 lat) na sali szkoleniowej gdzie prowadził zajęcia z tematyki szkoleń miękkich.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne: materiały wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych, ćwiczeń. Materiały piśmiennicze: notatnik, długopis.

Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia

## Informacje dodatkowe

Szkolenie kładzie nacisk na **praktyczne** zastosowanie narzędzi poznawanych przez uczestników w toku usługi.

## Adres

ul. Olsztyńska 6  
11-100 Lidzbark Warmiński  
woj. warmińsko-mazurskie

Sklep z biżuterią wskazany przez podmiot zlecający

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Mariusz Wiśniewski**

**E-mail** [mariusz@iszb.pl](mailto:mariusz@iszb.pl)

**Telefon** (+48) 509 221 321