



Szkolenie "Profesjonalna sprzedaż w branży sprzedaży wyrobów jubilerskich"

Numer usługi 2024/10/03/6504/2341701

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



📍 Suwałki / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 29 h

📅 09.10.2024 do 15.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedsiębiorcy, kadra zarządzająca, pracownicy związani z pracą w szeroko rozumianej branży jubilerskiej.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	08-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	29
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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 temperamenty klientów.</p>	<p>Wykorzystuje techniki rozpoznania temperamentu 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
1 z 17 Wprowadzenie do sprzedaży.	Mariusz Wiśniewski	09-10-2024	09:00	11:15	02:15
2 z 17 Jak rozpoznać potrzeby klienta?	Mariusz Wiśniewski	09-10-2024	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	09-10-2024	12:45	13:45	01:00
4 z 17 Techniki sprzedaży	Mariusz Wiśniewski	09-10-2024	13:45	15:15	01:30
5 z 17 Przerwa	Mariusz Wiśniewski	09-10-2024	15:15	15:30	00:15
6 z 17 Modele sprzedaży	Mariusz Wiśniewski	09-10-2024	15:30	18:30	03:00
7 z 17 Przerwa	Mariusz Wiśniewski	09-10-2024	18:30	18:45	00:15
8 z 17 Trudny klient	Mariusz Wiśniewski	09-10-2024	18:45	20:15	01:30
9 z 17 Analiza transakcyjna	Mariusz Wiśniewski	15-10-2024	09:00	10:30	01:30
10 z 17 Budowanie trwałych relacji z klientami.	Mariusz Wiśniewski	15-10-2024	10:30	12:45	02:15
11 z 17 Przerwa	Mariusz Wiśniewski	15-10-2024	12:45	13:45	01:00
12 z 17 Tworzenie i prezentacja skutecznej oferty handlowej	Mariusz Wiśniewski	15-10-2024	13:45	14:30	00:45
13 z 17 Jakim typem temperamentu jest twój klient – czyli najlepsza droga porozumienia w sprzedaży.	Mariusz Wiśniewski	15-10-2024	14:30	16:00	01:30
14 z 17 Przerwa	Mariusz Wiśniewski	15-10-2024	16:00	16:15	00:15
15 z 17 Trening umiejętności handlowych – warsztaty.	Mariusz Wiśniewski	15-10-2024	16:15	18:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 17 Przerwa	Mariusz Wiśniewski	15-10-2024	18:30	18:45	00:15
17 z 17 Walidacja	-	15-10-2024	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. Alfreda Wierusza-Kowalskiego 2

16-400 Suwałki

woj. podlaskie

Sklep z biżuterią wskazany przez podmiot zlecający

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Mariusz Wiśniewski

E-mail mariusz@iszb.pl

Telefon (+48) 509 221 321