



Ewelina Łuczyńska  
FLOW



## SKUTECZNA ROZMOWA HANDLOWA. Szkolenie.

Numer usługi 2024/10/04/45536/2345003

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 24.10.2024 do 25.10.2024

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

## 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>           | Usługa dedykowana dla:<br><ul style="list-style-type: none"><li>- pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta, handlowców, sprzedawców,</li><li>- menagerów zespołów sprzedażowych,</li><li>- właścicieli firm, którzy prowadzą sprzedaż swoich produktów i usług,</li><li>- wszystkich, którzy chcą zwiększyć swoją wiedzę i umiejętności z zakresu prowadzenia rozmowy handlowej.</li></ul> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 2   |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 8   |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 23-10-2024  |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym  |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 20  |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0   |

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia rozmów handlowych z wykorzystaniem wiedzy i umiejętności dotyczących poszczególnych etapów rozmowy handlowej oraz związanych z nimi technik sprzedażowych.

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

| Efekty uczenia się   | Kryteria weryfikacji   | Metoda walidacji |
|--|--|------------------|
| posługuje się wiedzą dotyczącą struktury rozmowy handlowej | wskazuje poszczególne etapy rozmowy handlowej                | Test teoretyczny |
|  | określa czym są haki na uwagę                                | Test teoretyczny |
| przeprowadza analizę potrzeb                               | definiuje rodzaje pytań zadawanych na etapie analizy potrzeb | Test teoretyczny |
|  | określa funkcje poszczególnych rodzajów pytań                | Test teoretyczny |
| ma świadomość roli finalizacji w procesie sprzedaży        | określa czym jest finalizacja                                | Test teoretyczny |
|  | wymienia najbardziej znane techniki finalizacji              | Test teoretyczny |

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie potwierdzające 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?**

Zaświadczenie 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?**

Zaświadczenie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

1. Usługa dedykowana dla:

- pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta, handlowców, sprzedawców,
- menagerów zespołów sprzedażowych,
- właścicieli firm, którzy prowadzą sprzedaż swoich produktów i usług,
- wszystkich, którzy chcą zwiększyć swoją wiedzę i umiejętności z zakresu prowadzenia rozmowy handlowej.

2. Warunki realizacji szkolenia: szkolenie realizowane zdalnie w czasie rzeczywistym na platformie zoom, samodzielne stanowiska komputerowe.

3. Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.

4. Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną tj. 45 min., na 8 godzin zegarowych zajęć przewidziano 30 minut przerwy. Przerwa nie jest wliczona w czas trwania zajęć. W przypadku wystąpienia dodatkowych przerw czas trwania szkolenia zostanie wydłużony o czas dodatkowych przerw. W przypadku konieczności zrobienia wcześniejszej przerwy czas przerwy głównej zostanie skrócony o czas trwania wcześniejszej przerwy.

5. Test walidujący jest opracowywany i sprawdzany przez trenera walidującego. Zachowana jest rozdzielność funkcji pomiędzy trenerem prowadzącym, a trenerem walidującym.

Ramowy program usługi:

**Dzień 1:**

## **1. OMÓWIENIE SCHEMATU ROZMOWY HANDLOWEJ.**

### **2. HAKI NA UWAGĘ.**

- Jak rozpoczynać rozmowę?
- Opracowanie pomysłów na rozpoczynanie rozmowy handlowej z klientami.

### **3 ANALIZA POTRZEB KLIENTA.**

- Co to jest potrzeba?
- Rodzaje pytań oraz jakie efekty osiągamy zadając w rozmowach poszczególne rodzaje pytań.
- Lejek bólu, lejek truizmów.
- Opracowanie banku pytań do wykorzystania w rozmowach z klientami.

### **4. JĘZYK KORZYŚCI I JAKA JEST JEGO ROLA W ROZMOWACH.**

- Co to jest język korzyści.
- Opracowanie zbioru korzyści odnośnie sprzedawanych produktów do stosowania w rozmowach z klientami.

**Dzień 2:**

### **5. PRACA Z OBIEKCJAMI.**

- Co to jest obiekcja?
- Najczęstsze obiekcje i techniki ich pokonywania.
- Opracowanie zbioru argumentów do wykorzystania w rozmowach z klientami.

### **6. TECHNIKI FINALIZACJI.**

- Najczęstsze techniki finalizacji.

- Wypracowanie zwrotów finalizujących do rozmów z klientami.

#### 7. PRZYGOTOWANIE SCENARIUSZA ROZMOWY HANDLOWEJ.

- Opracowanie możliwych szkieletów rozmowy do stosowania w codziennej pracy z klientami.

#### 8. TRENING PRAKTYCZNY – rozmowy symulowane połączone z przekazywaniem informacji zwrotnej od trenera.

## 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 przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 000,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 3 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 150,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 150,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Ewelina Łuczyńska

Trener biznesu i sprzedaży, coach, socjolog, właścicielka firmy szkoleniowej FLOW. Prowadzeniem szkoleń zajmuje się od 2010 roku, swoją karierę rozpoczęła jako sprzedawca, a następnie po awansie na stanowisko lidera zespołu sprzedażowego rozpoczęła poszerzanie swojej wiedzy i umiejętności z zakresu zarządzania, coachingu oraz prowadzenia szkoleń. Jako projekt owner odpowiedzialna za wdrażanie nowych projektów biznesowych, zarządzała również działem szkoleń, realizowała szkolenia sprzedażowe i managerskie jako trener wewnętrzny i zewnętrzny. Do tej pory przeprowadziła ponad 5 000 godzin szkoleń z grupami, ponad 800 coachingów sprzedażowych oraz

przeszkoliła ponad 600 sprzedawców, handlowców i managerów zespołów. Lata doświadczenia, zdobyte kompetencje i wreszcie ogromna pasja doprowadziły do stworzenia własnej firmy szkoleniowej - FLOW. Jest przekonana, że prawdziwy sukces firma może osiągnąć wtedy, kiedy istnieje spójność co do wartości i celów wyznawanych przez pracowników na wszystkich szczeblach organizacji.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacje multimedialne, skrypty szkoleniowe.

### Warunki uczestnictwa

Udział w usłudze nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych warunków.

### Informacje dodatkowe

1. Firma szkoleniowa posiada podpisaną umowę z WUP Kraków na realizację projektów: „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i „Nowy start w Małopolsce z EURESem”, a także z WUP Toruń na realizację projektu: „Kierunek-Rozwój”.
2. Po zakończonym szkoleniu uczestnik otrzymuje zaświadczenie o zakończeniu szkolenia.
3. Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

## Warunki techniczne

Szkolenie realizowane za pomocą platformy zoom. Wymagania techniczne sprzętu: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps. Link dostępowy przesyłany uczestnikom na minimum dwa dni przed rozpoczęciem szkolenia. Ważność linku obejmuje czas usługi.

## Kontakt



**Ewelina Łuczyńska**

**E-mail** [kontakt@flow-szkolenia24.pl](mailto:kontakt@flow-szkolenia24.pl)

**Telefon** (+48) 693 875 253