



Ewelina Łuczyńska
FLOW



SKUTECZNA ROZMOWA HANDLOWA. Szkolenie.

Numer usługi 2024/10/04/45536/2345004

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 11.12.2024 do 12.12.2024

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa dedykowana dla: <ul style="list-style-type: none">- 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.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	10-12-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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

Telefon (+48) 693 875 253