



VIDI Centrum  
Rozwoju Kadr Beata  
Kubicius



## szkolenie: MISTRZ SPRZEDAŻY- zaawansowane techniki sprzedaży i strategie działania.

Numer usługi 2024/10/11/144537/2356407

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 27.11.2024 do 28.11.2024

2 816,70 PLN brutto

2 290,00 PLN netto

176,04 PLN brutto/h

143,13 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<b>Szkolenie skierowane do:</b> osób, które sprzedają produkty i usługi, przedstawicieli handlowych (B2B, B2C) i mają już doświadczenie w pracy handlowca.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	26-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Korzyści dla Ciebie i Twojego zespołu:

- Rozróżnia zaawansowane techniki sprzedaży i budowania wartości dla klienta.
- Stosuje techniki obrony ceny i skutecznych negocjacji.
- Buduje trwałe relacje z klientem oparte na korzyściach.

- Wdraża techniki zamykania sprzedaży.
- Zwiększa efektywność i produktywność osobistą oraz zespołową dzięki narzędziom planowania i coachingu.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia zaawansowane techniki sprzedaży i budowania wartości dla klienta	Opisuje zaawansowane techniki sprzedażowe. Stosuje techniki sprzedaży w kontekście budowania wartości dla klienta. Ocenia efektywność technik na podstawie wyników sprzedażowych.	Test teoretyczny
Stosuje techniki obrony ceny i skutecznych negocjacji	Przedstawia skuteczne techniki obrony ceny. Wykorzystuje techniki negocjacji w praktyce. Ocenia wyniki negocjacji pod kątem uzyskanej marży i wartości transakcji.	Test teoretyczny
Buduje trwałe relacje z klientem oparte na korzyściach	Stosuje techniki budowania relacji opartych na korzyściach. Przeprowadza rozmowy sprzedażowe skoncentrowane na długoterminowych relacjach. Ocenia wpływ relacji na długofalową współpracę z klientem.	Test teoretyczny
Wdraża techniki zamykania sprzedaży	Opisuje różne techniki zamykania sprzedaży. Wykorzystuje techniki zamykania sprzedaży w trakcie spotkań z klientami. Ocenia skuteczność zamykania transakcji na podstawie liczby finalizowanych umów.	Test teoretyczny
Zwiększa efektywność i produktywność osobistą oraz zespołową	Stosuje narzędzia i techniki planowania pracy. Monitoruje swoją produktywność oraz efektywność zespołu sprzedażowego. Ocenia wpływ planowania na realizację celów sprzedażowych.	Test teoretyczny

## Cel biznesowy

Szkolenie przygotowuje do skutecznego zarządzania procesem sprzedaży, budowania długofalowych relacji z klientami oraz obrony ceny w negocjacjach. Prowadzi do uzyskania umiejętności efektywnego planowania działań sprzedażowych, zwiększania produktywności oraz rozwijania technik zamykania sprzedaży i zarządzania relacjami z klientem.

## Efekt usługi

Uczestnik:

- Wykorzystuje zaawansowane techniki sprzedaży oparte na budowaniu wartości dla klienta.
- Skutecznie broni ceny i negocjuje warunki, które przynoszą korzyści dla firmy.
- Buduje trwałe, długofalowe relacje z klientami, co przekłada się na powtarzalne transakcje.
- Zamyka sprzedaż, stosując efektywne techniki finalizacji transakcji.
- Zwiększa swoją produktywność i efektywność pracy, wykorzystując narzędzia planowania.

#### **Kryteria weryfikacji:**

- Uczestnik skutecznie stosuje techniki sprzedaży w kontaktach z klientami.
- Prowadzi negocjacje, osiągając zamierzone cele cenowe.
- Ocenia jakość relacji z klientami i dąży do ich utrzymania na dłuższą metę.
- Finalizuje sprzedaż, regularnie zamykając transakcje.
- Monitoruje swoją efektywność pracy, planując działania sprzedażowe i realizując założone cele.

## **Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi**

Sposób weryfikacji efektów uczenia się

- informacja zwrotna dla uczestników,
- pomiary postępów uczenia się o charakterze, ankiet testów i quizów,
- praktyczne zadania
- aktywności wymagające użycia efektów uczenia się,

# **Kwalifikacje**

## **Kompetencje**

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### **Warunki uznania kompetencji**

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

Uczestnik ukończył szkolenie: MISTRZ SPRZEDAŻY- zaawansowane techniki sprzedaży i strategię działania

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Potwierdzenie przez trenera – rekomendacja jakości

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

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia

# **Program**

Program MISTRZ SPRZEDAŻY - zaawansowane techniki sprzedaży i strategię działania

1. Efektywność osobista
  1. SWOT - analiza własna
  2. SMART - jak prawidłowo wyznaczać cele
  3. Indywidualny plan działania
  4. Zasada Pareto w pracy handlowca
  5. Pewność siebie a skuteczna sprzedaż
  6. ćw. analiza SWOT
  7. ćw. wyznaczanie celów

8. ćw. indywidualny plan działania
2. Pozyskiwanie nowych klientów
  1. Zasada 3/37/60, czyli kiedy klient kupuje
  2. Idealny klient
  3. Lejek sprzedażowy
  4. ćw. lejek sprzedażowy
3. Budowanie lojalności klienta
  1. Jak utrzymać klienta?
  2. Techniki budowania lojalność
  3. ćw. idealny klient
4. Analiza sprzedaży
  1. Powody wyboru mojej oferty
  2. Na co zwracać uwagę?
  3. Badanie satysfakcji
  4. ćw. czynniki budujące lojalność
5. Umiejętności negocjacyjne handlowca
  1. Techniki negocjacji
  2. Reguły wywierania wpływu
  3. Obrona przed manipulacją
  4. Taktyki negocjacyjne
  5. ćw. scenariusze negocjacyjne (scenki)
6. Organizacja pracy handlowca
  1. Techniki zarządzania sobą w czasie
  2. Złodzieje czasu
  3. Zarządzanie zadaniami
  4. Warsztaty - scenariusze
  5. ćw. złodzieje czasu
  6. ćw. zarządzanie zadaniami
7. Autoprezentacja
  1. Indywidualne przygotowanie autoprezentacji
  2. Indywidualne przygotowanie prezentacji firmy/produktu/usługi
  3. ćw. warsztat z kamerą - nagrywanie prezentacji i analiza występów
8. Scenariusze sprzedażowe
  1. Scenki podsumowujące szkolenie i wykorzystujące poznaną wiedzę
  2. Analiza i wnioski - co można było zrobić lepiej?
  3. Praca w parach/grupach wg scenariuszy sprzedażowych

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Efektywność osobista	Anna NIZIOŁ	27-11-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 15 przerwa	Anna NIZIOŁ	27-11-2024	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 15</b> Pozyskiwanie nowych klientów	Anna NIZIOŁ	27-11-2024	10:45	13:00	02:15
<b>4 z 15</b> przerwa	Anna NIZIOŁ	27-11-2024	13:00	13:30	00:30
<b>5 z 15</b> Budowanie lojalności klienta	Anna NIZIOŁ	27-11-2024	13:30	14:30	01:00
<b>6 z 15</b> Analiza sprzedaży	Anna NIZIOŁ	27-11-2024	14:45	15:30	00:45
<b>7 z 15</b> Konsultacje indywidualne	Anna NIZIOŁ	27-11-2024	15:30	16:00	00:30
<b>8 z 15</b> Umiejętności negocjacyjne handlowca	Anna NIZIOŁ	28-11-2024	09:00	10:30	01:30
<b>9 z 15</b> przerwa	Anna NIZIOŁ	28-11-2024	10:30	10:45	00:15
<b>10 z 15</b> Organizacja pracy handlowca	Anna NIZIOŁ	28-11-2024	10:45	13:00	02:15
<b>11 z 15</b> przerwa	Anna NIZIOŁ	28-11-2024	13:00	13:30	00:30
<b>12 z 15</b> Autoprezentacja	Anna NIZIOŁ	28-11-2024	13:30	14:30	01:00
<b>13 z 15</b> przerwa	Anna NIZIOŁ	28-11-2024	14:30	14:45	00:15
<b>14 z 15</b> Scenariusze sprzedażowe	Anna NIZIOŁ	28-11-2024	14:45	15:30	00:45
<b>15 z 15</b> Weryfikacja i konsultacje indywidualne	-	28-11-2024	15:30	16:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	2 816,70 PLN
Koszt usługi netto	2 290,00 PLN
Koszt godziny brutto	176,04 PLN
Koszt godziny netto	143,13 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Anna NIZIOŁ

TRENER BIZNESU, COACH, DORADCA PERSONALNY

Jestem trenerem umiejętności miękkich dla kadry kierowniczej i działu handlowego, coachem i doradcą personalnym.

Zawodowo pracuję w obszarze psychologii organizacji i zarządzania oraz psychologii biznesu.

Wykształcenie:

2009-2014 Psychologia, studia magisterskie jednolite 5-letnie,

Specjalność: Psychologia Organizacji i Zarządzania

Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie

2013-2014 Akademia Profesjonalnego Coachingu

Europejski Instytut Psychologii Biznesu w Lublinie

2008-2009 Trener Biznesu studia podyplomowe

Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Administracji w Lublinie

2000-2005 Prawo, studia magisterskie jednolite 5-letnie,

mgr prawa; Katolicki Uniwersytet Lubelski

Prowadzi także rekrutacje i selekcje kandydatów na stanowiska

menedżerskie, w tym Assessment Centre oraz Development

Centre. Prowadzi Coaching Grupowy z kluczowymi zespołami

zarządzającymi, w tym także z zespołami biznesowymi

znajdującymi się w kluczowym momencie funkcjonowania

organizacji (min. Grupa Curate).

Jest supervisorem na zebraniach zespołu.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- skrypty szkoleniowe (w formie elektronicznej)
- karty pracy do ćwiczeń

## Informacje dodatkowe

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Uczestnicy otrzymają dostęp do nagrania szkolenia po jego realizacji na okres 6 miesięcy.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

**Szkolenie obejmuje 14 godzin zegarowych szkolenia tj. 16 godzin dydaktycznych, gdzie jedna godzina dydaktyczna to 45 minut.**

## Warunki techniczne

Do realizacji szkoleń online korzystamy z **platformy Zoom**.

Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online.

Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari).

Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w czasie szkolenia oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego.

**Uczestnicy widzą i słyszą siebie wzajemnie. Mogą brać aktywny udział w szkoleniu. Uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu.**

**Uczestnicy rozmawiają, wymieniają doświadczenia mają aktywny kontakt z grupą i trenerem.**

Dodatkowo wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online.

Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie). Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie link oraz wpisanie imienia i nazwiska

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia.

### ! Jak przygotować się do szkolenia:

- sprawdź łącza internetowego, zadбай o jego dobrą jakość
- przygotuj
  - miejsca na czas szkolenia, gdzie możesz się skupić
  - notes, długopis
  - szklanka wody czy kawa/herbata
  - pamiętaj, by twój sprzęt był naładowany.
- opcjonalnie wydrukuj ćwiczenia, jakie dostaniesz przed szkoleniem, aby na bieżąco pracować z trenerem i grupą
- kamera i mikrofon ułatwiają pracę i integrację, zwykle każdy uczestnik ma włączoną kamerę i dostęp do mikrofonu, dlatego sprawdź, czy działają u Ciebie.

**Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji:** Dwurdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy

**Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik:** pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s

**Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów:** Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop, telefon lub tablet ze stabilnym internetem i bez blokad firmowych

# Kontakt



**Beata Kubicius**

**E-mail** [beata.kubicius@superszkolenia.pl](mailto:beata.kubicius@superszkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 696 918 316