



SZKOLENIE ZAMKNIĘTE STACJONARNE - Aktywizacja sprzedaży

Numer usługi 2024/10/22/10522/2374667

1 353,00 PLN brutto

1 100,00 PLN netto

79,59 PLN brutto/h

64,71 PLN netto/h

"KREATOR" SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Wrocław / mieszana (stacjonarna połączona z usługą
zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 29.01.2025 do 30.01.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedstawiciele Handlowi, sprzedawcy
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	15
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	17
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Umiejętność utrzymywania i pozyskiwania klientów oraz sprzedaży

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Porządkuje i uzupełnia wiedzę na temat najskuteczniejszych technik aktywizacji sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"> - wprowadza skuteczne techniki pracy z klientami na wszystkich etapach sprzedaży - pozyskuje nowych klientów - rozszerza współpracę ze stałymi klientami i jak ponownie pozyskuje klientów straconych - radzi sobie z trudnymi sytuacjami w sprzedaży 	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Podniesienie poziomu sprzedaży.

Efekt usługi

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Imienny Certyfikat

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak

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

Tak

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

Tak

Program

- Po pierwsze – aktywność, po drugie – aktywność, po trzecie – aktywność

Znaczenie aktywności jako niezbędnego warunku dobrego rezultatu w Sprzedaży

- **Narzędzia profesjonalnej sprzedaży**

Przebieg i plan profesjonalnej rozmowy handlowej (rozmowa telefoniczna/ bezpośrednia) – techniki wpływu i procedury

Właściwe powitanie klienta

Autoprezentacja – jak wywierać wpływ poprzez autoprezentację?

Kształtowanie umiejętności zbierania informacji o potrzebach klienta (merytorycznych, psychologicznych, in.)

Atrakcyjna prezentacja oferty i produktów (dostosowana do potrzeb klienta)

Zachęta do współpracy z Firmą

Jak zachęcać do wyboru konkretnych produktów?

Jak właściwie zaprezentować cenę?

Obrona ceny/rabatu/ marży

Techniki reakcji na obiekcje, odmowę i krytykę klienta

Techniki wpływu na decyzje klienta

Sposoby zamknięcia sprzedaży

- **Wzorce rozmowy z klientem w sytuacjach szczególnych**

Pozyskiwanie klienta

Jak umówić się na spotkanie? Elementy telemarketingu

Jak reagować w sytuacji odmowy klienta?

Jak nie dać się zbyć prośbą o przysłanie oferty?

Pokonywanie oporu i zachęcanie klienta do podjęcia współpracy

Sposoby pozyskiwania i współpracy z klientem konkurencji

Jak przekonywać klienta do współpracy z nową firmą?

Jak mówić o konkurencji?

Odzyskiwanie klienta

Zachęcanie klienta do odnowienia współpracy

Pokonywanie oporu i złych doświadczeń klienta

Jak sprzedać więcej? Jak zwiększyć wartość transakcji?

Nakłanianie klientów do zwiększenia zakupów

Nakłanianie klientów do rozszerzania współpracy

Zachęta do kupna droższych/ wysoko marżowych produktów

Przekonywanie klienta w sytuacji, kiedy produkt/ oferta nie spełnia wszystkich jego oczekiwań

- **Autodiagnoza własnego stylu sprzedaży**

Moje atuty, moje obszary pracy

Zmiany, które wprowadzę, aby zwiększyć swoją efektywność

- **Zasady pracy z klientem**

Sposoby zbierania informacji o specyfice klienta

Rozmowa – źródło wiedzy o kliencie. Analiza psychologiczna, „niewinne” pytania diagnostyczne, interpretacja odpowiedzi

Strategie kupowania klienta – praktyczne wnioski dla pracy przedstawiciela handlowego

Typologia klienta, potrzeby i wartości klienta – sposoby rozpoznawania i wykorzystania wiedzy w sprzedaży

- **Techniki wpływu w sprzedaży**

Jak ciekawie i motywująco prezentować produkty?

Techniki psychologicznego nacisku na klienta

Przekonywanie do zakupu z wykorzystaniem wiedzy psychologicznej o specyfice klienta

Aktywne słuchanie jako narzędzie budowania porozumienia

Pokonywanie oporu poprzez polaryzowanie klienta

Uzasadnianie i argumentacja wyboru – wykorzystanie języka korzyści i wyobrażeń w sprzedaży

Sposoby okazywania klientowi poczucia ważności – techniki dowartościowania

- **Techniki zamykania sprzedaży i nakłaniania do kupna**

Jak rozpoznać właściwy moment zakończenia rozmowy z klientem, spotkania i sprzedaży?

Techniki zamknięcia Sprzedaży

Rozpoznawanie przekonań handlowca ograniczających sprzedaż

- **Sposoby radzenia sobie z trudnymi klientami i sytuacjami**

Radzenie sobie z krytyką i agresją słowną klienta

Asertywna obrona swoich praw – techniki odmowy (rabatu, przyspieszenia dostawy itp.)

Radzenie sobie z wątpliwościami klienta

Techniki reakcji na obiekcje klienta

- **Przekazywanie klientowi niepomysłnych dla niego informacji**

Skuteczne i eleganckie wzorce rozmów odnośnie np. zmiany ceny, pogorszenia warunków

handlowych, nieterminowej dostawy towaru, niemożności zwrotu, nieuznania reklamacji

- **Jak sprzedawać drogo? Negocjacje cenowe**

Skuteczny przepis na podanie ceny

Techniki obrony ceny

Techniki odmawiania rabatu

Lęki i negatywne przekonania handlowców związane z możliwością utrzymania ceny

- **Trudny klient. Ustalenie typu indywidualnie dla każdego uczestnika szkolenia**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 3 szkolenie - 1. dzień	Olga Koc-Olszewska	29-01-2025	09:00	16:00	07:00	Tak
2 z 3 szkolenie - 2. dzień	Olga Koc-Olszewska	30-01-2025	09:00	15:45	06:45	Tak
3 z 3 Walidacja	-	30-01-2025	15:45	16:00	00:15	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 353,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	79,59 PLN
Koszt osobogodziny netto	64,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Olga Koc-Olszewska

Jest Międzynarodowym Certyfikowanym Trenerem Zarządzania. Od wielu lat aktywnie działa na polskim rynku doradczym oraz szkoleniowym.

Stworzyła i zrealizowała kilkadziesiąt programów szkoleniowych dla firm; głównie z zakresu handlowego (sprzedaż, obsługa klienta, negocjacje handlowe), zarządzania personelem (kierowanie zespołem, motywowanie zespołu), umiejętności osobistych (zarządzanie stresem, komunikacja) i budowania zespołów.

Ma duże doświadczenie handlowe. Prowadzi szkolenia dla wszystkich grup pracowników zajmujących się sprzedażą - dla szefów sprzedaży, przedstawicieli handlowych, sprzedawców, telemarketerów, pracowników obsługi klienta, dla działów realizacji zamówień, obsługi reklamacji i windykacji. Realizuje szkolenia z całego procesu sprzedaży (od pozyskiwania klienta, negocjowania

kredytu kupieckiego, po rozmowy o płatnościach), wspiera także klientów w zwiększaniu sprzedaży konkretnych grup produktowych.

Jako konsultant zajmowała się wdrożeniami standardów profesjonalnej obsługi klienta, tworzeniem strategii personalnych, doradztwem z zakresu zarządzania sprzedażą, opracowywania systemów ocen pracowniczych. Jest magistrem kierunku psychologia, o specjalizacji menedżerskiej oraz studiów podyplomowych - zarządzanie zasobami ludzkimi.

A prywatnie? Uwielbia piłkę nożną – jest aktywnym kibicem jednej z drużyn Polskiej Ligi.

Prowadziła szkolenia m.in. dla takich firm, jak: W.EG, SCHNEIDER ELECTRIC POLSKA, BRUGMAN, VIESSMANN, ZELMER, BIMs PLUS, HYDROSOLAR, CONS

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają bogate materiały szkoleniowe w formie wydrukowanych i zbindowanych książek z ćwiczeniami i regułami.

Informacje dodatkowe

Szkolenie zostanie przeprowadzone w miejscu oraz terminie ustalonym z klientem.

Cena obejmuje:

- przeprowadzenie szkolenia przez trenera w ciągu 14 godzin zegarowych (w tym przerwy). Ostatnie 15 minut w drugim dniu jest przeznaczone na walidację,
- bogate materiały szkoleniowe,
- certyfikat ukończenia szkolenia.

Warunki techniczne

Test walidacyjny zostanie przeprowadzony poprzez formularze Google.

Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

Kontakt



Sandra Kokocińska

E-mail info@kreator-szkolenia.pl

Telefon (+48) 533 533 507