Możliwość dofinansowania

Notebook Master Sp. z o.o.

★★★★★

Czy każdy może zostać dobrym sprzedawcą? - usługa zdalna w czasie rzeczywistym.

Numer usługi 2024/10/23/158529/2375959

zdalna w czasie rzeczywistym
Usługa szkoleniowa
8 h
10.12.2024 do 10.12.2024

1 107,00 PLN brutto
900,00 PLN netto
138,38 PLN brutto/h
112,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców i ich pracowników, którzy chcą nabyć wiedzę i umiejętności sprzedażowe, i wykorzystać je w ramach prowadzonej działalności gospodarczej i etatu.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Czy każdy może zostać dobrym sprzedawcą? - usługa zdalna w czasie rzeczywistym." przygotowuje do samodzielnego i prawidłowego wykonywania obowiązków w zakresie sprzedaży produktów i usług.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje cechy i predyspozycje dobrego sprzedawcy odpowiednie dla sprzedaży bezpośredniej i telefonicznej.	Wymienia kluczowe cechy i predyspozycje sprzedawcy oraz wyjaśnia ich znaczenie dla różnych typów sprzedaży.	Test teoretyczny
Rozróżnia specyfikę sprzedaży bezpośredniej i telefonicznej oraz przypisane im narzędzia.	Wskazuje różnice między sprzedażą bezpośrednią i telefoniczną oraz dobiera odpowiednie narzędzia dla każdego rodzaju.	Test teoretyczny
Stosuje zasady zarządzania strategiami marketingowymi dostosowanymi do różnych kanałów (e-mail, TikTok, Instagram, Facebook).	Dopasowuje odpowiednią strategię marketingową do specyfiki danego kanału.	Test teoretyczny
Ocenia wiarygodność firmy i produktów, budując autentyczny wizerunek firmy.	Wskazuje elementy wpływające na wiarygodność oraz proponuje działania wzmacniające wizerunek.	Test teoretyczny
	Wskazuje źródła informacji, które wpływają na postrzeganą wiarygodność firmy (np. opinie, certyfikaty).	Test teoretyczny
Przygotowuje indywidualnie dobrane oferty sprzedażowe, dopasowując je do potrzeb klienta.	Tworzy propozycje ofert dostosowanych do profilu i preferencji klienta.	Test teoretyczny
Stosuje techniki negocjacyjne zarówno finansowe, jak i niefinansowe.	Wskazuje odpowiednie techniki negocjacyjne i stosuje je w symulacji rozmowy.	Test teoretyczny
	Przedstawia konkretne przykłady zastosowania technik negocjacyjnych w różnych sytuacjach sprzedażowych.	Test teoretyczny
Zamyka sprzedaż w sposób profesjonalny, zwiększając satysfakcję klienta.	Wykonuje finalizację transakcji z uwzględnieniem potrzeb klienta.	Test teoretyczny
Przeprowadza obsługę posprzedażową, utrzymując pozytywne relacje z klientem.	Wskazuje działania posprzedażowe i ich wpływ na długoterminowe relacje.	Test teoretyczny
Radzi sobie w sytuacjach z trudnymi klientami, stosując odpowiednie techniki komunikacyjne.	Rozwiązuje sytuacje problemowe z trudnymi klientami w scenariuszach symulacyjnych.	Test teoretyczny
Zarządza swoją motywacją i utrzymuje pozytywne nastawienie, nawet w obliczu trudności.	Opisuje techniki motywacyjne i ich zastosowanie w praktyce.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje zasady autentyczności i wiarygodności w procesie sprzedaży.	Wskazuje sposoby budowania autentycznego wizerunku podczas sprzedaży.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument 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

Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców i ich pracowników, chcących zwiększyć zakres wiedzy i własnych umiejętności. Udział w usłudze umożliwi uczestnikowi uzupełnienie i uporządkowanie dotychczasowej wiedzy z obszaru sprzedaży.

RAMOWY PLAN KSZTAŁCENIA:

I. Cechy dobrego sprzedawcy z uwzględnieniem rodzajów sprzedaży.

1. Sprzedaż bezpośrednia – predyspozycje, cechy, narzędzia.
2. Sprzedaż telefoniczna - predyspozycje, cechy i narzędzia.

II. Zarządzanie strategiami marketingowymi w sprzedaży.

1. E-mail ofertowy.
2. Tiktok. Post, promowanie, reklama.
3. Instagram- promowanie.
4. Facebook.- reklama płatna - analiza wyników.
5. Wizytówka. Nowości, usługi, wydarzenia.
6. Google ads. Tworzenie, analiza kosztów.
7. Strona Internetowa. Analiza słów kluczowych.

III. Pierwszy kontakt – wiarygodność.

1. Autentyczność firmy.

2. Produkt.
3. Nasza wiarygodność. Opinie na google. Komentarze na facebooku.

IV. Sprzedaż – etapy sprzedaży.

1. Jak się przygotować do sprzedaży?
2. Propozycja indywidualnie dobrana do klienta.
3. Dość “gadania” - pora coś sprzedać.
4. Negocjacje (finansowe i niefinansowe).
5. Zamknięcie sprzedaży.
6. Obsługa posprzedażowa.

V. A co gdy klient jest trudny?

1. Kto rozpoczyna rozmowę?
2. Kiedy klient nie dopuszcza nas do głosu.
3. Klient nas nie słucha.
4. Słyszysz / widzisz, że klient się spieszy.
5. Klient neguje każde nasze słowo.
6. Porównywanie nas do innych.
7. Pytania, na które nie znamy odpowiedzi.
8. Klient zadaje dużo pytań.
9. Klient przejął kontrolę nad rozmową.
10. Klient jest niegrzeczny.

VI. Motywacja a sprzedaż.

1. Cel – po co to wszystko robimy?
2. Uśmiech słychać też przez telefon, czyli kondycja dnia.
3. Ludzie chcą otaczać się pozytywnymi osobami - zmęczony klient.
4. Klient zmęczony nami - co robić, kiedy tracimy świeżość?
5. Powrót: - po wakacjach, - po dłuższym okresie

VII. Walidacja.

Szkolenie trwa 8 godzin dydaktycznych i realizowane jest w kameralnych grupach, maksymalnie 10-osobowych. Każdy uczestnik realizujący kurs w formie zdalnej w czasie rzeczywistym ma możliwość otrzymania od nas (za pośrednictwem kuriera) jednostki sprzętowej. Po zakończonym kursie sprzęt zostaje odebrany przez kuriera.

Na czas trwania szkolenia składa się 6 godzin zajęć teoretycznych i 2 godziny zajęć praktycznych.

Przerwy nie są wliczane do czasu trwania szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Cechy dobrego sprzedawcy z uwzględnieniem rodzajów sprzedaży. (Testy, wykład, dyskusja, ćwiczenia)	Stanisław Piela	10-12-2024	08:45	10:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 8 Przerwa.	Stanisław Piela	10-12-2024	10:15	10:30	00:15
3 z 8 Zarządzanie strategiami marketingowymi w sprzedaży. (Wykłady, dyskusja, ćwiczenia.)	Stanisław Piela	10-12-2024	10:30	12:00	01:30
4 z 8 Przerwa.	Stanisław Piela	10-12-2024	12:00	12:45	00:45
5 z 8 Pierwszy kontakt – wiarygodność. Sprzedaż – etapy sprzedaży. (Wykłady, dyskusja, ćwiczenia.)	Stanisław Piela	10-12-2024	12:45	14:15	01:30
6 z 8 Przerwa.	Stanisław Piela	10-12-2024	14:15	14:30	00:15
7 z 8 A co, gdy klient jest trudny? Motywacja a sprzedaż. (Wykłady, dyskusja, ćwiczenia, testy.)	Stanisław Piela	10-12-2024	14:30	15:30	01:00
8 z 8 Walidacja.	-	10-12-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 107,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	138,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	112,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Stanisław Piela

Zarządzanie sprzedażą usług i towarów, budowa relacji z Klientem, kierowanie zespołem sprzedażowym.
Wykształcenie średnie.
- Ponad 25 lat doświadczenia w sprzedaży bezpośredniej (w tym ostatnie 5 lat, co potwierdza nabycie doświadczenia zawodowego w zakresie tematycznym szkolenia), telefonicznej, on-line.
- Tworzenie i zarządzanie działem sprzedaży (7 lat doświadczenia)
- Human resources czyli zarządzanie zasobami ludzkimi. Przeprowadzanie rekrutacji, zatrudnianie, szkolenia i administrowanie świadczeniami pracowniczymi w firmie.
- Serwisant elektroniki urządzeń elektronicznych m.in laptopy, tablety.
Prowadzenie szkoleń: sprzedażowych, dla serwisantów elektroniki i motywujących.
Kontakt: biuro@notebookmaster.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Całość opracowanych materiałów jest autorska i składa się z: opisów, schematów, zdjęć. Po zakończeniu kształcenia wszyscy uczestnicy otrzymują materiały w formie skryptu dotyczące całości przekazywanej wiedzy.

Każdy uczestnik realizujący kurs w formie zdalnej w czasie rzeczywistym ma możliwość otrzymania od nas (za pośrednictwem kuriera) jednostki sprzętowej. Po zakończonym kursie sprzęt zostaje odebrany przez kuriera.

Informacje dodatkowe

Faktura za usługę rozwojową podlega zwolnieniu z VAT dla osób korzystających z dofinansowania powyżej 70%.

Szkolenie łącznie trwa 8 godzin dydaktycznych, w godzinach od 8:45 do 16:00.

Harmonogram uwzględnia łączną liczbę godzin szkolenia, jako 7:15 godzin zegarowych, ponieważ uwzględnia również przerwy pomiędzy poszczególnymi blokami zajęć (I przerwa - 15 min, II przerwa - 45 min, III przerwa 15 min / 1 dzień).

Szkolenie rozpoczyna się pre-testem weryfikującym początkową wiedzę uczestnika usługi rozwojowej i zakończone jest wewnętrznym egzaminem (post-test) weryfikującym i potwierdzającym pozyskaną wiedzę, pozytywne jego zaliczenie honorowane jest certyfikatem potwierdzającym jego ukończenie i uzyskane efekty kształcenia.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

- Do połączenia zdalnego w czasie rzeczywistym pomiędzy uczestnikami, a trenerem służy program “Zoom Client for Meetings” (do pobrania ze strony https://zoom.us/download).
- Komputer/laptop z kamerką internetową z zainstalowanym klientem Zoom, minimum dwurdzeniowy CPU o taktowaniu 2 GHz.
- Mikrofon i słuchawki (ewentualnie głośniki).
- System operacyjny MacOS 10.7 lub nowszy, Windows 7, 8, 10, Linux: Mint, Fedora, Ubuntu, RedHat.
- Przeglądarkę internetowa: Chrome 30 lub nowszy, Firefox 27 lub nowszy, Edge 12 lub nowszy, Safari 7 lub nowsze.

- Dostęp do internetu. Zalecane parametry przepustowości łącza: min. 5 Mbps - upload oraz min. 10 Mbps - download, zarezerwowane w danym momencie na pracę zdalną w czasie rzeczywistym. Umożliwi to komfortową komunikację pomiędzy uczestnikami, a trenerem.
- Link umożliwiający dostęp do szkolenia jest aktywny przez cały czas jego trwania, do końca zakończenia danego etapu szkolenia. Każdy uczestnik będzie mógł użyć go w dowolnym momencie trwania szkolenia.

Kontakt

Artur Kowalewski

E-mail szkolenia@notebookmaster.pl

Telefon (+48) 573 436 635