



Fundacja Rozwoju
Inteligentnych
Specjalizacji



Techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/11/12/50129/2407223

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 22.11.2024 do 27.11.2024

4 680,00 PLN brutto

4 680,00 PLN netto

234,00 PLN brutto/h

234,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa szkolenia obejmuje przedstawicieli handlowych, właścicieli mikro i małych firm, managerów sprzedaży oraz osoby rozpoczynające karierę w sprzedaży. Szkolenie jest także skierowane do pracowników działów obsługi klienta, specjalistów ds. marketingu i e-commerce oraz osób działających w branży startupów. Jest ono dedykowane zarówno dla osób z doświadczeniem w sprzedaży, jak i tych, które chcą zdobyć lub rozwijać umiejętności w zakresie efektywnej komunikacji z klientem, negocjacji oraz strategii sprzedażowych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	13
Data zakończenia rekrutacji	21-11-2024
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

Celem edukacyjnym szkolenia jest rozwinięcie kompetencji uczestników w zakresie skutecznego prowadzenia procesu sprzedażowego, budowania trwałych relacji z klientami oraz doskonalenia umiejętności negocjacyjnych. Szkolenie ma na celu zwiększenie efektywności sprzedaży poprzez przekazanie praktycznych narzędzi i technik, które umożliwią uczestnikom lepsze zrozumienie potrzeb klientów, dopasowanie oferty do ich oczekiwań oraz zamykanie transakcji z sukcesem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje różne typy klientów i rozróżnia ich potrzeby oraz preferencje. Uczestnik definiuje i charakteryzuje poszczególne etapy procesu sprzedaży.	Uczestnik rozróżnia typy klientów i wskazuje ich specyficzne potrzeby.	Test teoretyczny
	Uczestnik definiuje czynniki wpływające na decyzje zakupowe klientów.	Test teoretyczny
	Uczestnik wymienia i opisuje etapy procesu sprzedaży.	Test teoretyczny
	Uczestnik wskazuje na różne techniki używane na każdym etapie sprzedaży.	Test teoretyczny
Uczestnik obsługuje nowoczesne narzędzia wspierające proces sprzedaży (CRM, platformy e-commerce itp.).	Uczestnik monitoruje i analizuje dane sprzedażowe przy użyciu narzędzi.	Test teoretyczny
	Uczestnik demonstruje umiejętność korzystania z wybranego narzędzia sprzedażowego.	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje dane sprzedażowe w celu poprawy efektywności działań.	Uczestnik identyfikuje kluczowe wskaźniki efektywności sprzedaży.	Test teoretyczny
	Uczestnik wymienia działania optymalizujące na podstawie analizy danych.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Wszystkie efekty uczenia się będą wpisane do certyfikatu potwierdzającego uzyskanie kompetencji.

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

W certyfikacie będzie wpisane, 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?

Szkolenie prowadzi jedna osoba, a walidację przeprowadza inna osoba, co zapewnia rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji. Te informacje również zostaną dodane do certyfikatu.

Program

1. Wprowadzenie i podstawy sprzedaży

- Psychologia sprzedaży: zrozumienie klienta
- Proces sprzedaży: etapy sprzedaży od przygotowania do zamknięcia transakcji
- Techniki nawiązywania kontaktu i budowania relacji

2. Zaawansowane techniki sprzedaży

- Techniki negocjacyjne i zamykanie transakcji
- Jak radzić sobie z obiekcjami i trudnymi klientami
- Techniki proponowania dodatkowych produktów/usług, sposoby na zwiększanie wartości zamówienia

3. Narzędzia i rozwój umiejętności sprzedażowych

- Wykorzystanie narzędzi sprzedażowych
- Zamykanie sprzedaży: techniki i sygnały zakupowe
- Budowanie relacji po sprzedaży: retencja klientów

4. Wykorzystanie narzędzi sprzedażowych i analiza efektywności działań

- Nowoczesne narzędzia wspierające proces sprzedaży
- Analiza danych sprzedażowych i ich optymalizacja
- Narzędzia do budowania relacji posprzedażowych i lojalności klienta

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Wprowadzenie i podstawy sprzedaży	Łukasz Sprycha	22-11-2024	13:00	16:00	03:00
2 z 13 Psychologia sprzedaży: zrozumienie klienta	Łukasz Sprycha	25-11-2024	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Techniki nawiązywania kontaktu i budowania relacji	Łukasz Sprycha	25-11-2024	10:00	12:00	02:00
4 z 13 Proces sprzedaży: etapy sprzedaży od przygotowania do zamknięcia trans akcji	Łukasz Sprycha	25-11-2024	12:00	14:00	02:00
5 z 13 Zaawansowane techniki sprzedaży	Łukasz Sprycha	25-11-2024	14:00	16:00	02:00
6 z 13 Techniki negocjacyjne i zamykanie transakcji	Łukasz Sprycha	26-11-2024	08:00	09:00	01:00
7 z 13 Budowanie relacji po sprzedaży: retencja klientów. Wykorzystanie narzędzi sprzedażowych i analiza efektywności działań	Łukasz Sprycha	26-11-2024	09:00	11:00	02:00
8 z 13 Jak radzić sobie z obiekcjami i trudnymi klientami	Łukasz Sprycha	26-11-2024	11:00	12:00	01:00
9 z 13 Techniki proponowania dodatkowych produktów/usług, sposoby na zwiększanie wartości zamówienia	Łukasz Sprycha	26-11-2024	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 13 Nowoczesne narzędzia wspierające proces sprzedaży. Analiza danych sprzedażowych i ich optymalizacja	Łukasz Sprycha	26-11-2024	13:00	14:00	01:00
11 z 13 Narzędzia i rozwój umiejętności sprzedażowych. Narzędzia do budowania relacji posprzedażowych i lojalności klienta	Łukasz Sprycha	26-11-2024	14:00	15:00	01:00
12 z 13 Wykorzystanie narzędzi sprzedażowych. Zamykanie sprzedaży: techniki i sygnały zakupowe	Łukasz Sprycha	26-11-2024	15:00	16:00	01:00
13 z 13 Walidacja	-	27-11-2024	11:00	12:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 680,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 680,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	234,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	234,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Sprycha

Trener z wieloletnim doświadczeniem w obszarze zarządzania sprzedażą oraz praktycznych technik sprzedażowych, certyfikowany coach ACSTH i facylitator, oferuje profesjonalne wsparcie w rozwijaniu umiejętności sprzedażowych. Ukończył Uniwersytet Warszawski, zdobywając tytuł magistra, a swoje kompetencje trenerskie doskonalił w ramach grupy szkoleniowej Kontrakt OSH od 2013 roku, gdzie prowadzi specjalistyczne warsztaty z zakresu sprzedaży i zarządzania. Podczas szkoleń Pan Sprycha kładzie nacisk na praktyczne aspekty, dostarczając uczestnikom skutecznych metod oraz narzędzi wspierających osiąganie wyższych wyników sprzedażowych. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu jako konsultant i supervisor, a także zarządzaniu 26 placówkami PKO BANK POLSKI, trener doskonale rozumie wyzwania sprzedażowe, co pozwala mu skutecznie wspierać uczestników w rozwijaniu kluczowych umiejętności takich jak budowanie relacji z klientem, wzbudzanie zaufania i efektywne finalizowanie transakcji. Jako zwolennik aktywnych metod nauczania, Łukasz Sprycha zapewnia uczestnikom możliwość wypracowania i przećwiczenia technik w bezpiecznym środowisku szkoleniowym, co sprzyja natychmiastowemu przenoszeniu nabytych umiejętności do praktyki zawodowej. Szkolenie prowadzone jest w języku polskim, a trener dostosowuje treści i metody do poziomu oraz specyficznych potrzeb grupy, dbając o to, by każdy uczestnik uzyskał maksymalne wsparcie w osiąganiu wyższych wyników sprzedażowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po ukończonym szkoleniu otrzyma Certyfikat ukończenia szkolenia oraz materiały w formie prezentacji przygotowanej na potrzeby szkolenia.

Informacje dodatkowe

Przerwy sygnalizowane są przez osobę prowadzącą i zapisywane na czacie w platformie szkoleniowej.

Warunki techniczne

Wymagania techniczno-sprzętowe:

Każdy uczestnik szkolenia powinien mieć możliwość korzystania z urządzenia mobilnego z dostępem do Internetu z prędkością przesyłu co najmniej 5MB/s oraz wyposażonego w mikrofon, kamerę i głośnik.

Urządzenie powinno posiadać:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy;
- 2 GB pamięci RAM lub więcej;
- System operacyjny Windows, Mac OS, Linux, ChromeOS, Android, IOS - zalecane najnowsze wersje;

Szkolenie prowadzone będzie na platformie opartej na przeglądarce internetowej. Wymagane jest posiadanie jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge, Opera, Safari.

Kody dostępowe do usługi:

Szkolenie będzie się odbywać za pomocą platformy LiveWebinar – przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link. Program umożliwia prezentację ekranu.

<https://livewebinar.com/135-788-738>

Link wygaśnie po zakończeniu szkolenia.

Uczestnicy, trener oraz Operator Regionalny drogą mailową otrzymają dostęp tj. link i hasło przed rozpoczęciem szkolenia

Kontakt



Natallia Paulenka

E-mail paulenka@bosfundacja.pl

Telefon (+48) 536 210 297