



VIDI Centrum
Rozwoju Kadr Beata
Kubicius



szkolenie: Efektywne techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/11/18/144537/2417901

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 02.12.2024 do 02.12.2024

1 340,70 PLN brutto

1 090,00 PLN netto

167,59 PLN brutto/h

136,25 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 do: <ul style="list-style-type: none">• przedstawicieli handlowych (B2B, B2C),• konsultantów i doradców,• specjalistów ds. sprzedaży,• dyrektorów handlowych• handlowców• sprzedawców
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	30-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnych rozmów z klientami, do radzenia sobie z obiekcjami, do przedstawiania oferty, budowania relacji z klientem i do skutecznego zamykania sprzedaży. Po zastosowaniu poznanych technik sprzedaż uczestnika będzie rosła. Uczestnik zostanie przygotowany do realizacji procesów sprzedażowych w relacji z klientami biznesowymi, w tym planowania działań sprzedażowych w odniesieniu do wytycznych organizacji oraz stałego monitorowania swoich wyników.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Analizuje i dobiera metody dotarcia do klientów</p>	<p>Przeprowadza analizę rynku i identyfikuje grupy docelowe klientów. Opisuje różne metody dotarcia do klientów, takie jak marketing internetowy, telemarketing, spotkania osobiste. Wybiera odpowiednie metody kontaktu w zależności od specyfiki klienta i sytuacji rynkowej.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Buduje relację z klientem i zadaje pytania, dzięki którym wzbudza potrzeby klienta</p>	<p>Stosuje techniki budowania zaufania i nawiązywania relacji z klientem. Zadaje pytania otwarte i zamknięte, które pomagają odkryć potrzeby i problemy klienta. Analizuje odpowiedzi klientów i dostosowuje strategię sprzedaży do ich potrzeb.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Prezentuje ofertę językiem korzyści</p>	<p>Tworzy prezentacje ofert, które podkreślają korzyści dla klienta. Używa języka perswazji i argumentów związanych z korzyściami, jakie klient uzyska z produktu/usługi. Ocenia skuteczność prezentacji oferty i wprowadza niezbędne modyfikacje.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Dobiera składniki oferty w sposób efektywny</p>	<p>Analizuje potrzeby klienta i dostosowuje składniki oferty do tych potrzeb. Tworzy oferty zawierające odpowiednie produkty/usługi oraz warunki współpracy. Monitoruje i ocenia efektywność ofert, dokonując niezbędnych korekt.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Zamyka sprzedaż i utrzymuje kontakt z klientem po sprzedaży</p>	<p>Stosuje techniki zamykania sprzedaży, takie jak finalizacja transakcji i podpisanie umowy. Utrzymuje kontakt z klientem po sprzedaży, zapewniając wsparcie i obsługę posprzedażową. Ocenia satysfakcję klienta i identyfikuje możliwości dalszej współpracy.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Podejmuje działania inicjujące i usprawniające relację	Identyfikuje inicjatywy budujące długoterminowe relacje z klientami. Stosuje techniki usprawniania komunikacji i współpracy z klientem. Analizuje efektywność podjętych działań i wprowadza usprawnienia w relacjach z klientami.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, informacja o tym, że uczestnik ukończył szkolenie Efektywne techniki sprzedaży

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

Tak, potwierdzenie i rekomendacja trenera VIDİ

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

PRZYGOTOWANIE DO WIZYTY/ROZMOWY.

Informacja najcenniejszym towarem.

W czym jestem lepszy od konkurencji?

Analiza PCK (Potrzeby/Cechy/Korzyści).

Analiza APK (Analiza Przewagi Konkurencyjnej.)

ETAPY I PRZEBIEG ROZMOWY HANDLOWEJ.

Pierwszy kontakt / telefon od klienta

Jak się wyróżnić na tle konkurencji?

Przebieg rozmowy z klientem, techniki angażowania rozmówcy.

TECHNIKI RADZENIA SOBIE Z ODPOWIEDZIAMI:

- nie jestem zainteresowany,

- proszę wysłać ofertę,
- mam swojego dostawcę.

TECHNIKI SPRZEDAŻY I FINALIZOWANIA TRANSAKCJI.

Sprzedaż poprzez korzyści.

Manipulowanie ceną – cena to nie najważniejszy element.

Sprzedaż poprzez jakość i markę.

Argumentacja na podstawie Analizy Przewagi Konkurencyjnej.

TECHNIKI ZAMYKANIA.

Kiedy najlepiej finalizować rozmowę handlową.

Jak to robić – techniki.

Uzyskiwanie zobowiązań ze strony klienta.

Narzędzia komunikacyjne pozwalające na pozostawienie po sobie dobrego wrażenia, pozyskanie rekomendacji i ułatwienie kolejnych spotkań handlowych.

! BONUSY

Jako bonus do szkolenia uczestnicy otrzymają wartościowe materiały, które pozwolą skutecznie i systematycznie zwiększać bazę wartościowych i płacących klientów:

- ✔ E-book " ZA DROGO - jak radzić sobie z obiekcją klienta", pokażemy praktyczne przykłady i wskazówki działania (wartość 97 zł)
- ✔ Szablon: Etapy skutecznej rozmowy handlowej (wartość 97 zł)
- ✔ Szablon, który pozwoli ci określić twojego idealnego klienta (wartość 97 zł)
- ✔ KursoBOOK "Jak radzić sobie ze stresem?" (wartość 197 zł)

WARUNKI NIEZBĘDNE DO SPEŁNIENIA PRZEZ UCZESTNIKÓW, ABY REALIZACJA USŁUGI POZWOLIŁA NA OSIĄGNIĘCIE REZULTATÓW:

- zapoznanie się z materiałami szkoleniowymi i poszkoleniowymi,
- w tygodniu po szkoleniu ćwiczyć i sprawdzać wypracowane w czasie szkolenia techniki, a następnie wdrożyć je na stałe do swojego działania. - do ramowego programu usługi

Szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym. Uczestnik potrzebuje samodzielnego stanowiska komputerowego z dostępem do internetu, więcej informacji przy warunkach technicznych.

Aspekty organizacyjne:

- **1. Szkolenie obejmuje 6 godzin zegarowych szkolenia tj. 8 godziny dydaktycznych, gdzie jedna godzina dydaktyczna to 45 minut.**

1 godzina= 45 minut (godzina szkoleniowa)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 PRZYGOTOWANIE DO WIZYTY/ROZMOWY.	Piotr Jankowski	02-12-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 8 przerwa	Piotr Jankowski	02-12-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 8 ETAPY I PRZEBIEG ROZMOWY HANDLOWEJ.	Piotr Jankowski	02-12-2024	10:45	13:00	02:15
4 z 8 przerwa	Piotr Jankowski	02-12-2024	13:00	13:30	00:30
5 z 8 TECHNIKI RADZENIA SOBIE Z ODPOWIEDZIAMI	Piotr Jankowski	02-12-2024	13:30	14:30	01:00
6 z 8 przerwa	Piotr Jankowski	02-12-2024	14:30	14:45	00:15
7 z 8 TECHNIKI SPRZEDAŻY I FINALIZOWANIA TRANSAKCJI. TECHNIKI ZAMYKANIA	Piotr Jankowski	02-12-2024	14:45	15:30	00:45
8 z 8 walidacja	-	02-12-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	1 340,70 PLN
Koszt usługi netto	1 090,00 PLN
Koszt godziny brutto	167,59 PLN
Koszt godziny netto	136,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Jankowski

Trener z 25-letnim doświadczeniem biznesowym zebrany w obszarze sprzedaży, obsługi klienta, technik sprzedaży, budowania efektywnej ścieżki współpracy z klientem. Piotr, jako praktyk, przekazuje sprawdzoną wiedzę z charakterystycznym sobie poczuciem humoru i lekkością w opowiadaniu historii. Na praktycznych przykładach i realnych sytuacjach pokazuje, jak stosować poznane techniki, jak prezentować produkt mówiąc językiem korzyści, jak radzić sobie z obiekcjami czy finalizować transakcje. Pokazuje, że jak nie konkurować ceną i pokazać wartość produktu.

Najlepsze praktyki i doświadczenia stanowią kluczowe elementy szkoleń dedykowanych dla ludzi zajmujących się sprzedażą na co dzień.

Absolwent zarządzania i finansów na dwóch uczelniach. Szkolił się m.in. u T.Harva Eker, Roberta Cialdiniego, Blaira Singera. Certyfikowany trener biznesu. Licencjonowany trener STRUCTOGRAM® Training System - metodologii bazującej na analizie biostrukturalnej. Konsultant modelu psychometrycznego MTQ48, badającego odporność psychiczną, wykorzystywanego w pracy z wydajnością i efektywnością. Autor książek:

„Radość sprzedaży. Gotowa strategia skutecznego handlowca”,

„Alfabet zmian. Jak skutecznie osiągać swoje cele na drodze życia i biznesu”.

Współautor poradnika:

„Jak w 30 dni zwiększyć swoją efektywność.”

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe

- Karty pracy
- skrypty w postaci e-book
- certyfikaty

Po ukończonym szkoleniu uczestnicy otrzymają zaświadczenia i certyfikaty ukończenia szkolenia.

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 przeglądarki: 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.

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.

Informacje dodatkowe

- Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem. Wykorzystanie nagrania w innym celu niż kontrola/audyt wymaga zgody Trenera i Uczestników

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

Warunki techniczne

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

W trakcie szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

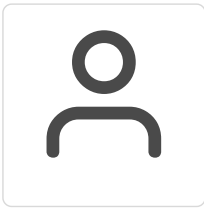
Praca w grupach (breakout rooms)

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie
- trener ustala czas trwania pracy w grupach
- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoju
- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia
- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran
- czat
- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego

Kontakt



Beata Kubicius

E-mail beata.kubicius@superszkolenia.pl

Telefon (+48) 696 918 316