



Fundacja Forum
Inicjatyw
Rozwojowych



Akademia sprzedaży.

Numer usługi 2024/11/20/161706/2422495

📍 Suwałki / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 25.01.2025 do 26.01.2025

3 040,00 PLN brutto

3 040,00 PLN netto

190,00 PLN brutto/h

190,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|---|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych |
| Grupa docelowa usługi | Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych za politykę handlową przedsiębiorstwa i za zarządzanie sprzedażą, w tym negocjacje. Szkolenie umożliwi Uczestnikom zdobycie niezbędnych umiejętności negocjacyjnych oraz budowania długofalowych relacji, wzrost motywacji i efektywności pracy. |
| Minimalna liczba uczestników | 4 |
| Maksymalna liczba uczestników | 10 |
| Data zakończenia rekrutacji | 20-11-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 16 |
| 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

Celem szkolenia jest doskonalenie kompetencji i umiejętności z zakresu sprzedaży i negocjacji poprzez zapoznanie uczestników z różnymi technikami, strategiami, praktycznymi wskazówkami, które umożliwią skuteczne prowadzenie

rozmów negocjacyjnych z kluczowymi klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|----------------------------------|---|------------------|
| Znajomość technik negocjacyjnych | umiejętnie identyfikuje i wykorzystuje różne techniki negocjacyjne w praktyce, potrafi właściwie przygotować proces negocjacji oraz wyeliminować błędy, potrafi skutecznie otworzyć rozmowę negocjacyjną wg schematu; | Test teoretyczny |
| Znajomość narzędzi argumentacji | Uczestnicy potrafią właściwie argumentować i kontrargumentować, różnicują techniki relaksacyjne i perswazji oraz posiadają umiejętności efektywnego reagowania na nie. | Test teoretyczny |
| Umiejętność obrony ceny | Uczestnik potrafi opracować sekwencje obrony ceny, w trakcie negocjacji handlowych | 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji 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 walidacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie funkcji pomiędzy procesem kształcenia a walidacją - Dostawca Usługi zapewnia inną osobę do przeprowadzenia walidacji niż do procesu kształcenia.

Program

Przygotowanie do sprzedaży i negocjacji

1. Gra symulacyjna, analiza i wnioski.
2. Praktyczne wskazówki oraz unikanie błędów w przygotowaniach do rozmowy negocjacyjnej.
3. Wykorzystanie technik w tworzeniu pola negocjacji.
4. Schemat otwarcia rozmowy.
5. Argumentowanie i kontrargumentowanie w negocjacjach

Techniki sprzedaży i praktyka

1. Techniki negocjacyjne – poziom zaawansowany.
2. Trening praktyczny pracy z technikami sprzedażowymi.
3. Analiza technik relacyjnych i perswazji oraz reakcje na manipulacje klientów.
4. Taktyczne budowanie sekwencji obrony ceny.
5. Walidacja

Chcesz dowiedzieć się więcej na temat naszych szkoleń- zapraszamy do odwiedzenia naszej strony internetowej www.fir.org.pl

Zależy Ci na innym terminie szkolenia- napisz do nas: szkolenia@fir.org.pl

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Brak wyników. | | | | | |

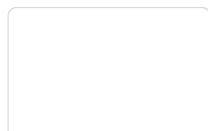
Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 040,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 3 040,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 190,00 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 190,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

WOJCIECH BAZYLAK



Trener, konsultant z 20 letnim doświadczeniem w świecie biznesu. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu rozwoju i wzmacniania kompetencji działów sprzedaży: • komunikacji interpersonalnej • technik sprzedaży • coachingu, zarządzania zespołem handlowców, • negocjacji handlowych • profesjonalnych prezentacji, merchandisingu Do roli Menedżera Sprzedaży i Coacha został przygotowany w londyńskiej centrali Seagram HQ, The Ark. Posiada ponad 10-letnie doświadczenie menedżerskie i coachingowe zdobyte w renomowanych międzynarodowych korporacjach działających w branży FMCG. Swoją trenerską pasję rozpoczął w roku 2006 i rozwija ją do dziś. Na przestrzeni ostatnich 18 lat brał udział w projektach szkoleniowych wielu firm. ZNAJOMOŚĆ BRANŻ: FMCG, budowlana, lotnicza, farmaceutyczna, telekomunikacyjna, IT, AGD, finansowa, ubezpieczeniowa. STYL PROWADZENIA SZKOLEŃ: INTERAKTYWNY WARSZTAT uwzględniający potrzeby szkoleniowe klienta i uczestników, precyzyjnie zdefiniowane podczas audytów i konsultacji w środowisku zlecniodawcy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają niezbędne materiały szkoleniowe, które będą obejmowały swoim zakresem poruszane w trakcie szkolenia zagadnienia.

Informacje dodatkowe

Prowadzone w trakcie szkolenia zdalnego w czasie rzeczywistym zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, dzięki czemu Uczestnicy uczą się poprzez doświadczenie oraz mają możliwość ćwiczenia swoich umiejętności.

Chcesz dowiedzieć się więcej na temat naszych szkoleń- zapraszamy do odwiedzenia naszej strony internetowej www.fir.org.pl

Zależy Ci na innym terminie szkolenia- napisz do nas: szkolenia@fir.org.pl

Adres

Suwałki
Suwałki
woj. podlaskie

Suwałki, sala konferencyjna, ustawienie w podkowie, wyposażona w TV, rzutnik, ekan, flipchart, wifi i klimatyzację.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



KONRAD BACKIEL

E-mail info4@fir.org.pl

Telefon (+48) 509 198 202