

EXPERT KAMIL
DREWNIK

Szkolenie z zakresu skutecznej sprzedaży oraz budowania trwałych relacji z klientami.

Numer usługi 2024/12/16/160614/2466343

📍 Elbląg / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 22.01.2025 do 23.01.2025

5 040,00 PLN brutto

5 040,00 PLN netto

280,00 PLN brutto/h

280,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową stanowią właściciele firm MŚP, a także ich pracownicy, którzy chcą poszerzyć swoją wiedzę z zakresu skutecznej sprzedaży i budowania trwałych relacji z klientami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
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

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnego i efektywnego przeprowadzenia procesu sprzedaży w firmie oraz budowania trwałych relacji z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik szkolenia omawia cechy skutecznego handlowca.	Charakteryzuje skutecznego handlowca.	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia omawia techniki coachingowe w relacji z klientem.	Uczestnik szkolenia stosuje techniki coachingowe wobec klientów.	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia charakteryzuje manipulację i perswazję.	Uczestnik szkolenia unika manipulacji ze strony klienta.	Test teoretyczny
Uczestnik obrazuje obiekcje klienta.	Stosuje gotowe algorytmy radzenia sobie z obiekcjami.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje pięciostopniowy schemat rozmowy telefonicznej z klientem.	Uczestnik wdraża pięciostopniowy schemat rozmowy telefonicznej z klientem.	Test teoretyczny
Podsumowuje schemat rozmowy telefonicznej.	Stosuje schemat rozmowy telefonicznej.	Test teoretyczny
Charakteryzuje techniki zamknięcia rozmowy telefonicznej.	Stosuje techniki zamknięcia rozmowy.	Test teoretyczny
Charakteryzuje zasady pozyskiwania klientów drogą e-mail.	Pozyskuje klientów drogą e-mail.	Test teoretyczny
Opisuje jak pisać wiadomości e-mail, które wzbudzają zainteresowanie klientów.	Posługuje się treścią wiadomości e-mail, które wzbudzają zainteresowania klientów.	Test teoretyczny
Charakteryzuje 4 elementy skutecznego listu elektronicznego.	Stosuje 4 elementy skutecznego listu elektronicznego.	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 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

Zajęcia teoretyczne i praktyczne:

Blok I

1. Jakie cechy powinien posiadać skuteczny handlowiec? Wewnętrzna motywacja jako klucz do sukcesu.
2. Wykorzystanie technik coachingowych w relacjach z klientami, czyli o co i jak pytać aby uzyskać potrzebne informacje, tak aby przeprowadzić skuteczną argumentację oraz zamknięcie sprzedaży.
3. Różnica między manipulacją, a perswazją. Jak uniknąć manipulacji ze strony klienta?
4. Jak sobie radzić z obiekcjami klienta: „nie mam czasu”, „wszystko mam”, „za drogo”, „muszę to przemyśleć”, „muszę to skonsultować z ...”, „współpracuję z konkurencją”, „nie mam budżetu”, „proszę zadzwonić za pół roku”.
5. Omówienie i stworzenie gotowych algorytmów radzenia sobie z obiekcjami.

Blok II

1. Nieskuteczne rozmowy telefoniczne. Brak umiejętności czy chęci?
2. Pięciostopniowy schemat rozmowy telefonicznej z klientem.
3. Podsumowanie i zakończenie rozmowy telefonicznej, czyli ostatnie wrażenie.
4. Sygnały kupna i techniki zamknięcia rozmowy telefonicznej.

Blok III

1. Zasady pozyskiwania klientów drogą e-mailową.
2. Temat e-maila. Sprowokuj klienta do otwarcia i przeczytania e-maila.
3. Jak pisać e-maile, które wzbudzą zainteresowanie klientów?
4. 4 elementy skutecznego listu elektronicznego.

e. Walidacja.

Szkolenie adresowane jest do właścicieli firm oraz pracowników zajmujących się sprzedażą i utrzymywaniem relacji z klientami.

Warunki organizacyjne:

- Uczestnik szkolenia otrzyma na szkoleniu niezbędne materiały do wykonywania ćwiczeń: notatnik, długopis do robienia notatek, przemyśleń.
- Maksymalna ilość osób w grupie 8.
- W trakcie części praktycznej każdy etap trwa w zależności od umiejętności grupy.
- Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych.
- W trakcie szkolenia nie ma przewidzianych przerw.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Jakie cechy powinien posiadać skuteczny handlowiec? Wewnętrzna motywacja jako klucz do sukcesu.	Andrzej Michalczyk	22-01-2025	08:00	09:00	01:00
2 z 12 Wykorzystanie technik coachingowych w relacjach z klientami, czyli o co i jak pytać aby uzyskać potrzebne informacje, tak aby przeprowadzić skuteczną argumentację oraz zamknięcie sprzedaży.	Andrzej Michalczyk	22-01-2025	09:00	10:00	01:00
3 z 12 Różnica między manipulacją, a perswazją. Jak uniknąć manipulacji ze strony klienta?	Andrzej Michalczyk	22-01-2025	10:00	11:30	01:30
4 z 12 Jak sobie radzić z obiekcjami klienta?	Andrzej Michalczyk	22-01-2025	11:30	13:00	01:30
5 z 12 Omówienie i stworzenie gotowych algorytmów radzenia sobie z obiekcjami.	Andrzej Michalczyk	22-01-2025	13:00	15:00	02:00
6 z 12 Nieskuteczne rozmowy telefoniczne. Brak umiejętności czy chęci?	Andrzej Michalczyk	23-01-2025	08:00	08:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 12 Pięciostopniowy schemat rozmowy telefonicznej z klientem.	Andrzej Michalczyk	23-01-2025	08:30	10:00	01:30
8 z 12 Podsumowanie i zakończenie rozmowy telefonicznej, czyli ostatnie wrażenie.	Andrzej Michalczyk	23-01-2025	10:00	10:30	00:30
9 z 12 Sygnały kupna i techniki zamknięcia rozmowy telefonicznej.	Andrzej Michalczyk	23-01-2025	10:30	11:30	01:00
10 z 12 Zasady pozyskiwania klientów drogą e-mailową. Temat e-maila. Sprowokuj klienta do otwarcia i przeczytania e-maila.	Andrzej Michalczyk	23-01-2025	11:30	12:30	01:00
11 z 12 Jak pisać e-maile, które wzbudzą zainteresowanie klientów? 4 elementy skutecznego listu elektronicznego.	Andrzej Michalczyk	23-01-2025	12:30	14:15	01:45
12 z 12 Walidacja	Andrzej Michalczyk	23-01-2025	14:15	14:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 040,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 040,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	280,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	280,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Andrzej Michalczyk

Trener biznesu, certyfikowany coach LMI, konsultant i doradca biznesowy. Partner zarządzający LMIPolska. Programy rozwojowe w zakresie zarządzania, przywództwa i efektywności dla przedstawicieli kadry zarządzającej firm dużych oraz MMSP, a także osób zarządzających z sektora publicznego. Wieloletnia praktyka we wdrażaniu procesów rozwojowych w zarządzanych przez siebie zespołach i organizacjach. Rozwój menedżerski podległych pracowników. Realizacja szkoleń i doradztwa dla firm z sektora MŚP, w tym szkolenia z zakresu efektywnej komunikacji, obsługi klienta, na sprzedaży, marketingu relacji, zarządzania zespołem. Wykształcenie Technikum Mechaniczne, studia na Politechnice Gdańskiej, Wydział: Budowa Maszyn. Przeprowadzono blisko 1 500 godzin szkoleniowych. E-mail: bardziejzyc@gmail.com Posiada ponad 5-letnie doświadczenie w przeprowadzaniu skutecznych szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma na szkoleniu niezbędne materiały do wykonywania ćwiczeń: notatnik, długopis do robienia notatek, przemyśleń.

Warunki uczestnictwa

W szkoleniu mogą uczestniczyć właściciele firm oraz pracownicy zajmujący się sprzedażą oraz utrzymaniem relacji z klientami.

Informacje dodatkowe

Koszt szkolenia nie zawiera kosztów dojazdu, zakwaterowania ani wyżywienia jak również środków trwałych.

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługa podlega zwolnieniu z podatku od towarów i usług na podstawie §3 pkt 1,14 rozporządzenia Ministra Finansów z 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (t. jedn. Dz. U. z 2020 r., po. 1983.)

Uczestnik wymagający specjalnych udogodnień proszony jest o zgłoszenie ich przed szkoleniem do trenera, tak aby ten mógł odpowiednio przygotować salę szkoleniową bądź dostosować materiały do indywidualnych potrzeb uczestnika.

Adres

ul. Łączności 3

82-300 Elbląg

woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Kamil Drewnik

E-mail kamil.drewnik@gmail.com

Telefon (+48) 603 802 907