Możliwość dofinansowania

LIFEPASS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

★★★★★

Pięć kroków sprzedaży na piątkę

Numer usługi 2025/01/17/164038/2508528

4 200,00 PLN brutto
4 200,00 PLN netto
210,00 PLN brutto/h
210,00 PLN netto/h

Kielce / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
20 h
08.05.2025 do 09.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową są osoby związane z branżą sprzedaży, w tym zarówno początkujący, jak i doświadczeni sprzedawcy, którzy chcą doskonalić swoje umiejętności interpersonalne i techniki sprzedaży. Do tej grupy zaliczają się przedstawiciele handlowi, doradcy klienta, konsultanci, a także przedsiębiorcy i właściciele małych firm, dla których efektywna sprzedaż stanowi kluczowy element działalności. Szkolenie jest idealne dla osób, które pragną zyskać pewność siebie w rozmowach handlowych, lepiej rozumieć potrzeby klientów, skutecznie prezentować rozwiązania, a także radzić sobie z obiekcjami i budować długotrwałe relacje biznesowe. Szkolenie może być również cenne dla managerów i liderów zespołów sprzedażowych, którzy chcą zainspirować swoje zespoły do osiągania lepszych wyników poprzez nowoczesne podejście do sprzedaży. Celem jest wyposażenie uczestników w konkretne narzędzia i techniki, które poprawią efektywność ich działań sprzedażowych.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	07-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestników do skutecznego prowadzenia działań sprzedażowych w oparciu o pięcioetapowy proces: przywitanie klienta, diagnoza jego potrzeb, prezentacja oferty, uchylanie obiekcji i finalizacja transakcji. Uczestnicy nauczą się budować relacje, profesjonalnie przedstawiać rozwiązania oraz efektywnie odpowiadać na zastrzeżenia, co przełoży się na zwiększenie satysfakcji klientów, ich lojalność oraz wyższą skuteczność sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik określa rolę swojego stanowiska w organizacji oraz prezentuje wizerunek firmy zgodnie z jej wartościami.	Uczestnik identyfikuje kluczowe elementy swojej roli oraz odpowiednio przedstawia misję firmy.	Test teoretyczny
Uczestnik wymienia etapy procesu sprzedaży i wskazuje, jaką rolę pełni komunikacja w kontakcie z klientem.	Uczestnik wymienia i krótko charakteryzuje każdy z pięciu etapów sprzedaży oraz wyjaśnia znaczenie efektywnej komunikacji.	Test teoretyczny
Uczestnik buduje pozytywne pierwsze wrażenie i stosować komunikację niewerbalną w przywitaniu klienta.	Uczestnik nawiązuje kontakt wzrokowy, utrzymuje postawę otwartą oraz uśmiecha się w odpowiednich momentach.	Test teoretyczny
Uczestnik zadajepytania, by skutecznie zdiagnozować potrzeby klienta.	Uczestnik zadaje pytania zgodnie z piramidą potrzeb klienta oraz klasyfikuje odpowiedzi według ich rodzaju.	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

Dzień 1: Wprowadzenie i budowanie relacji z klientem

- **Pre Test**
- **Moduł 1: Kim jesteśmy? Co robimy?**
  - Omówienie procesu uczenia się.
  - Analiza modelu kompetencji.
  - Role zawodowe sprzedawcy: reprezentant, badacz, akwizytor, doradca, handlowiec.
  - Budowanie wizerunku firmy: obowiązki, prawa i korzyści.
- **Moduł 2: Pięć kroków sprzedaży na piątkę**
  - Definicja klienta i pojęcie „dobrego biznesu".
  - Proces sprzedaży i znaczenie komunikacji.
  - **Ćwiczenie**: Test na komunikatywność.
- **Moduł 3: Krok pierwszy – przywitanie**
  - Znaczenie pierwszego wrażenia w sprzedaży.
  - **Ćwiczenie**: „Jak Cię widzą, tak Cię piszą".
  - Komunikacja niewerbalna: wygląd, postawa, mimika, zachowanie.
- **Moduł 4: Krok drugi – diagnoza potrzeb**
  - Piramida potrzeb wg A. Maslowa i klasyfikacja potrzeb klienta.
  - Znaczenie pytań otwartych i zamkniętych.
  - **Ćwiczenie**: „Kwadraty" – budowanie umiejętności zadawania pytań.

Dzień 2: Prezentacja, obiekcje, finalizacja i działania posprzedażowe

- **Moduł 5: Krok trzeci – prezentacja rozwiązań**
  - Budowanie autorytetu doradcy.
  - Komunikacja werbalna i język korzyści.
  - **Ćwiczenie**: CZK (cechy, zalety, korzyści).
  - Elementy aktywnego słuchania.
  - **Ćwiczenie**: Opowiadanie z dreszczykiem.
- **Moduł 6: Uchylanie obiekcji i zastrzeżeń klienta**
  - Rola obiekcji i rodzaje zastrzeżeń (racjonalne i emocjonalne).
  - Techniki radzenia sobie z obiekcjami.
  - **Ćwiczenie**: Scenki z zastosowaniem technik.
- **Moduł 7: Krok piąty – finalizacja i działania posprzedażowe**
  - Techniki finalizacji sprzedaży.
  - Krok 5+ (działania posprzedażowe).
  - **Ćwiczenie**: Burza mózgów – działania po sprzedaży.
- **Moduł 8: Reklamacje i zażalenia**
  - Statystyki i analiza zażaleń.
  - Ocena jakości przez klientów.
  - Zasady postępowania z reklamacjami.
  - **Ćwiczenie**: „Czy klient ma zawsze rację?"

Podsumowanie

- Omówienie głównych zagadnień.
- Wnioski na przyszłość.

Walidacja usługi- Test wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Warunki:

- Maksymalna liczba uczestników: 20 osób.
- Uczestnicy korzystają z materiałów szkoleniowych
- 2 dni (20 godzin dydaktycznych)
- Przerwy 10-minutowe (2 na dzień) oraz 30-minutowa przerwa obiadowa

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Wprowadzenie do szkolenia, omówienie ról zawodowych sprzedawcy oraz budowanie wizerunku firmy.	Adam Chyb	08-05-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 25 Przerwa	Adam Chyb	08-05-2025	10:30	10:40	00:10
3 z 25 Definicja klienta, czym jest „dobry biznes”.	Adam Chyb	08-05-2025	10:40	11:25	00:45
4 z 25 roces sprzedaży i znaczenie komunikacji.	Adam Chyb	08-05-2025	11:25	12:10	00:45
5 z 25 Przerwa obiadowa	Adam Chyb	08-05-2025	12:10	12:40	00:30
6 z 25 Znaczenie pierwszego wrażenia, komunikacja niewerbalna.	Adam Chyb	08-05-2025	12:40	13:25	00:45
7 z 25 Ćwiczenie: „Jak Cię widzą, tak Cię piszą”.	Adam Chyb	08-05-2025	13:25	14:10	00:45
8 z 25 Przerwa	Adam Chyb	08-05-2025	14:10	14:20	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 25 Diagnoza potrzeb – piramida Maslowa, klasyfikacja potrzeb.	Adam Chyb	08-05-2025	14:20	15:05	00:45
10 z 25 Techniki zadawania pytań otwartych i zamkniętych.	Adam Chyb	08-05-2025	15:05	15:50	00:45
11 z 25 Ćwiczenie: „Kwadraty”.	Adam Chyb	08-05-2025	15:50	16:40	00:50
12 z 25 Podsumowanie dnia, analiza przypadków i pytania.	Adam Chyb	08-05-2025	16:40	17:00	00:20
13 z 25 Prezentacja rozwiązań – budowanie autorytetu doradcy.	Adam Chyb	09-05-2025	09:00	09:45	00:45
14 z 25 Ćwiczenie: CZK (cechy, zalety, korzyści).	Adam Chyb	09-05-2025	09:45	10:30	00:45
15 z 25 Przerwa	Adam Chyb	09-05-2025	10:30	10:40	00:10
16 z 25 Uchylanie obiekcji – rodzaje zastrzeżeń i ich rola.	Adam Chyb	09-05-2025	10:40	11:25	00:45
17 z 25 Techniki rozwiązywania obiekcji.	Adam Chyb	09-05-2025	11:25	12:10	00:45
18 z 25 Przerwa obiadowa	Adam Chyb	09-05-2025	12:10	12:40	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 25 Finalizacja sprzedaży – techniki zamykania transakcji.	Adam Chyb	09-05-2025	12:40	13:25	00:45
20 z 25 Działania posprzedażowe.	Adam Chyb	09-05-2025	13:25	14:10	00:45
21 z 25 Przerwa	Adam Chyb	09-05-2025	14:10	14:20	00:10
22 z 25 Reklamacje i zażalenia – analiza i procedury postępowania.	Adam Chyb	09-05-2025	14:20	15:05	00:45
23 z 25 Tworzenie odpowiedzi na reklamacje.	Adam Chyb	09-05-2025	15:05	15:50	00:45
24 z 25 Symulacje sprzedażowe.	Adam Chyb	09-05-2025	15:50	16:40	00:50
25 z 25 Walidacja usługi	-	09-05-2025	16:40	17:00	00:20

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Adam Chyb

Przedsiębiorca, prowadzący działalność w branży szkoleniowej, finansowej, eventowej oraz gastronomicznej. Prezes Zarządu Lumina Energy Polska sp. z o.o. Ponad 20-letnie doświadczenie w prowadzeniu wykładów i szkoleń. Posiada bogate doświadczenie w tworzeniu i realizacji projektów dla różnorodnych organizacji, w tym ZUS, Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Lasy Państwowe, NFOŚ, Urzędów Marszałkowskich oraz Gminnych, a także dla organizacji pozarządowych. Doświadczenie w marketingu politycznym jako szef kampanii wyborczych, oraz specjalista w zarządzaniu zespołami handlowców.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje certyfikat ukończenia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 20 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie zaplanowane jest na 2 dni, Planujemy dwie10 minutowe przerwy pomiędzy modułami oraz jedną 30 minutowa obiadową. Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%.W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701). Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz uczestnictwo w 80% zajęć.

Adres

ul. 1 Maja 191

25-670 Kielce

woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Lucyna Kuchta

E-mail kontakt@edumeo.pl

Telefon (+48) 577 203 338