



Rentierzy.FM Adam
Abramczuk



Obsługa klientów popytowych - skuteczne narzędzia i techniki sprzedażowe

Numer usługi 2025/01/27/30758/2523789

📍 Zemborzyce Tereszyńskie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 19.02.2025 do 14.03.2025

4 200,00 PLN brutto

4 200,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	usługa szkoleniowa dedykowana jest właścicielom i pracownikom przedsiębiorstwa na wszystkich stanowiskach w branży nieruchomości, którzy chcą odpowiedzialnie i skutecznie realizować cele marketingowe, sprzedażowe tym samym generując większe dochody. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	18-02-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjnyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnej obsługi, budowania i utrzymywania wyłączności w pracy z klientami popytowymi, co przełoży się na wzrost sprzedaży i lojalności klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje dotychczasowe doświadczenie.	ocenia potencjalne straty na podstawie przeprowadzonej analizy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	planuje działania w celu minimalizacji strat i maksymalizacji korzyści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje przyszłe zyski	tworzy projekt uszczelnienia przepływów leadów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przygotowuje realistyczne prognozy przyszłych zysków	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje wiedzę w pracy na wyłączność z Klientem popytowym	rozumie karty kwalifikacji Klienta popytowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje optymalne warunki pracy na wyłączność	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opracowuje cennik dla Klienta popytowego.	rozumie stosowanie cennika w praktyce	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy prezentację dla Klienta popytowego.	omawia elementy składowe prezentacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	klarownie wyraża przekaz informacji i argumentacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wdraża strategię skutecznej sprzedaży.	kwalifikuje potencjalnego Klienta i oferty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	pozyskuje atrakcyjne oferty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Skutecznie zamyka sprzedaż	prezentuje konkurencyjne ceny ofert	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wykorzystuje techniki negocjacyjne w procesie sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 będzie zawierał 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

Cel główny usługi zostanie osiągnięty pod warunkiem:

- aktywnego udziału uczestników w zajęciach mających charakter praktyczny
- do osiągnięcia celu głównego wymagana jest praca na przykładach określonych przez prowadzącego i wykonywanie zadań zleconych przez prowadzącego podczas zajęć
- aktywne słuchanie i analiza przypadków omawianych podczas zajęć
- omówienie przykładów w celu zrozumienia i trwałego przyswojenia treści.

Warunki organizacyjne:

- wyposażenie sali w rzutnik/ekran i flipchart
- urządzenia odtwarzające głos

Szkolenie trwa 24 godziny zegarowe

Program szkolenia (30% czasu to zajęcia teoretyczne, 70% zajęcia praktyczne):

Dzień I

1. Analiza dotychczasowych doświadczeń

- Ocena potencjalnych strat

2. Projekcja przyszłych zysków

- Uszczelnienie przepływów leadów.

3. Czy i kiedy pracować na wyłączność z Klientem popytowym?

- Analiza i omówienie karty kwalifikacji Klienta popytowego.

4. Elementy składowe wpływające na sukces

- Narzędzia z jakich korzystam dzisiaj, nowe narzędzie do wdrożenia

Dzień II

1. Cennik dla Klienta popytowego

- Omówienie pozycji z które należy pobierać wynagrodzenie.

2. Bloki z zakresem usług dla Klienta popytowego

- Omówienie poszczególnych pozycji.

3. Prezentacja dla Klienta popytowego

- Omówienie elementów prezentacji.

4. W jaki sposób ustalić wynagrodzenia?

Dzień III

1. Strategie skutecznej sprzedaży

- Kwalifikacja potencjalnego Klienta
- Kwalifikacja oferty
- Pozyskiwanie najatrakcyjniejszych ofert
- Mój wzór na sukces, który pozwala na przyjmowanie realnych do sprzedaży ofert.

2. Powaga przyjęcia oferty, zobowiązania & oczekiwania Klienta i Agenta

- Konkurencyjność i właściwie wyznaczona cena oferty

3. Liczy się pomysł, nie „kopiuj wklej„

- Indywidualna strategia marketingowa obliczona na sukces

4. Zawiązanie do warunków wynagrodzenia

- Specjalizacja & Farming

5. Walidacja usługi

Przerwy wliczają się w czas usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Pre test - test teoretyczny z wynikami generowany automatycznie	Ilona Mastelarz	19-02-2025	08:00	08:30	00:30
2 z 14 Analiza dotychczasowych doświadczeń	Ilona Mastelarz	19-02-2025	08:30	10:00	01:30
3 z 14 Projekcja przyszłych zysków	Ilona Mastelarz	19-02-2025	10:00	12:00	02:00
4 z 14 Czy i kiedy pracować na wyłączność z Klientem popytowym?	Ilona Mastelarz	19-02-2025	12:00	14:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 14 Elementy składowe wpływające na sukces	Ilona Mastelarz	19-02-2025	14:00	16:00	02:00
6 z 14 Cennik dla Klienta popytowego	Ilona Mastelarz	20-02-2025	08:00	10:00	02:00
7 z 14 Bloki z zakresem usług dla Klienta popytowego	Ilona Mastelarz	20-02-2025	10:00	12:00	02:00
8 z 14 Prezentacja dla Klienta popytowego	Ilona Mastelarz	20-02-2025	12:00	14:00	02:00
9 z 14 W jaki sposób ustalić wynagrodzenia?	Ilona Mastelarz	20-02-2025	14:00	16:00	02:00
10 z 14 Strategie skutecznej sprzedaży	Ilona Mastelarz	14-03-2025	08:00	10:00	02:00
11 z 14 Powaga przyjęcia oferty, zobowiązania & oczekiwania Klienta i Agenta	Ilona Mastelarz	14-03-2025	10:00	12:00	02:00
12 z 14 Liczy się pomysł, nie „kopiuj wklej„	Ilona Mastelarz	14-03-2025	12:00	14:00	02:00
13 z 14 Zawiązanie do warunków wynagrodzenia	Ilona Mastelarz	14-03-2025	14:00	15:30	01:30
14 z 14 Post test - test teoretyczny z wynikiem generowany automatycznie	Ilona Mastelarz	14-03-2025	15:30	16:00	00:30

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	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ilona Mastalarz

Od ponad dekady działa w branży nieruchomości jako praktyk i szkoleniowiec. Jest pionierką w organizacji Domów Otwartych i specjalistką w pracy na wyłączność. Uczestniczyła w prestiżowych szkoleniach międzynarodowych w Europie. Autorka cenionego szkolenia o ewolucji systemów wynagrodzeń w nieruchomościach. Współorganizuje PRO-PER-TY Polska, zarządzając biurami w Katowicach, Krakowie i Warszawie. Aktywna prelegentka i organizatorka innowacyjnych wydarzeń, w tym pierwszej konferencji online dla branży. Autorka licznych artykułów o rynku nieruchomości. Jej praktyczne podejście i bogate doświadczenie czynią ją cenionym trenerem. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia i w tym okresie prowadziła szkolenia o łącznej ilości ponad 5000 godzin z zakresu: Kompetencje agentów nieruchomości - badanie poziomu i zakresu umiejętności. Źródła pozyskiwania klientów. Obiekcje Twoje, czy Klienta, jak pokonywać słabe punkty. Ustalanie wartości wynagrodzenia, na podstawie zakresu usług, czasu sprzedaży i innych przeszkód. Klient poszukujący na wyłączność. Sprzedający na wyłączność. Planowanie i zarządzanie sobą w czasie w branży nieruchomości. Marketing nieruchomości. Analizy i rozmowy z Klientami. Raportowanie i umiejętność osiągnięcia zamierzonego celu. Domy otwarte - organizacja i cele wydarzenia oraz inne tematy związane z branżą nieruchomości. Wykształcenie - średnie. Email: ilona.mastalarz@pro-per-ty.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja pdf,

Warunki uczestnictwa

Dla uczestników szkolenia którzy uzyskują min. 70% dofinansowania ze środków publicznych dostawca usługi stosuje poniższą podstawę zw. z podatku VAT:

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługa zwolniona od podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt. 14 ROZP. MF z dn. 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 r. poz. 1722 z późn. zmianami)

Dla uczestników szkolenia którzy uzyskują mniej niż 70% dofinansowania ze środków publicznych dostawca usługi stosuje poniższą podstawę zw. z podatku VAT:

art. 113 ust. 1 i 9 Ustawa o VAT

Informacje dodatkowe

1. Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usługi. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenia zajęć w formie uzyskania wyniku pozytywnego/75% punktów z testu.

2.. Szkolenie trwa 24 godziny zegarowe. W trakcie szkolenia są zaplanowane 2 przerwy 15 minutowe i jedna przerwa obiadowa trwająca 60 minut

3.Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane za pomocą testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie.

Adres

Zemborzyce Tereszyńskie 97A
20-515 Zemborzyce Tereszyńskie
woj. lubelskie

Szkolenie w dniach 19-20.02.2025 odbędzie się pod adresem: Zemborzyce Tereszyńskie 97A, 20-515 Lublin
Szkolenie w dniu 14.03.2025 odbędzie się pod adresem: ul. Artyleryjska 1, 21-500 Biała Podlaska

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Klimatyzacja

Kontakt



Adam Abramczuk

E-mail abramczuk.adam9@gmail.com

Telefon (+48) 727 930 045