



Jarosław Rasiński



Komunikacja w sprzedaży

Numer usługi 2025/03/17/140737/2628473

Sarnówek Duży / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

16 h

17.05.2025 do 18.05.2025

3 450,00 PLN brutto

3 450,00 PLN netto

215,63 PLN brutto/h

215,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele i pracownicy mikro, małych i średnich firm, którzy mają kontakt z potencjalnym klientem
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	16-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego profesjonalnego, skutecznego prowadzenia procesu obsługi klienta, do umiejętnej jego oceny i przewidywania jego oczekiwań, wymagań, do nawiązywania i utrzymywania dobrych relacji z klientem, doboru i wykorzystania właściwej techniki promocji sprzedaży oraz poprawne komunikacji podczas kontaktu z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik po szkoleniu obsługuje klientów dobierając odpowiednie techniki komunikacji	Rozróżnia odpowiednie techniki komunikacji i typy klientów	Wywiad swobodny
Po szkoleniu uczestnik prawidłowo definiuje rodzaj klienta	Rozróżnia rodzaje klientów	Wywiad swobodny
uczestnik po szkoleniu nawiązuje pozytywne relacje z klientem i współpracownikami	Zna metody pozytywnej komunikacji	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokumenty potwierdzające uzyskanie kompetencji będą zawierały opis uzyskanych kompetencji i efekty uczenia się

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

Tak w dokumencie będzie podane że walidacja została przeprowadzona o kryteria zawarte w efektach uczenia się

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

Dokument będzie posiadał informację o zastosowaniu rozwiązań rozdzielających proces szkolenia od walidacji

Program

Dzień I.

1. Podstawowe informacje dotyczące szkolenia
2. Wprowadzenie w temat, rola poszczególnych pracowników w procesie sprzedaży
3. Rola poszczególnych pracowników w procesie obsługi klienta, motywacje, oczekiwania klientów;
5. Wiedza i pewność siebie;
6. Kluczowe elementy obsługi klienta.
7. Współczesny klient i jego wymagania;
8. Obsługa klienta trudnego i niezadowolonego;

Dzień II.

1. Komunikacja i współpraca personelu;
2. Feedback i zbieranie informacji o kliencie;
3. Promocja sprzedaży;
4. Wiedza o produkcie jako podstawa promocji sprzedaży;
5. Techniki promocji sprzedaży;
4. Kontakt osobisty – cel obsługi krótko i długofalowej
6. Ocena klienta i przewidywanie jego oczekiwań;
7. Pytania i odpowiedzi, podsumowanie szkolenia

Zajęcia będą realizowane w godzinach zegarowych

Przerwy wliczają się do czasu szkolenia

W trakcie szkolenia wykorzystane zostaną liczne przykłady, symulacje i ćwiczenia.

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	3 450,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	215,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Jarosław Rasiński

Jarek od ponad 25 lat pracuje w sprzedaży i szkoleniach. Karierę zawodową zaczął jako agent ubezpieczeniowy w ubezpieczeniach na życie.

Przeszedł karierę od agenta do dyrektora regionu. Zarządzał grupą ponad 1000 sprzedawców i menadżerów. Od kilku lat prowadzi firmę szkoleniową.

Jego szkolenia poruszają tematy związane ze sprzedażą i zarządzaniem.

Przekazuje wiedzę zdobytą w praktyce podczas swojej pracy.

Jest mentorem dla wielu sprzedawców.

Posiada ponad 5 letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i mentoringu, a także w prowadzeniu egzaminów

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma prezentację ze szkolenia w formie elektronicznej

Każdy uczestnik otrzyma także skrypt

Warunki uczestnictwa

właściciele i pracownicy mikro, małych i średnich firm, którzy zapiszą się na szkolenia.

Adres

Sarnówek Duży 11

27-400 Sarnówek Duży

woj. świętokrzyskie

Sala wykładowa w Zespole Szkół Publicznych w Sarnówku Dużym

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Jarosław Rasiński

E-mail jarek.rasinski@interia.pl

Telefon (+48) 600 492 733