



Centrum Innowacji
Prolearning MICHAŁ
KOŁODZIEJCZYK



Szkolenie Dla Działu Sprzedaży

Numer usługi 2016/12/23/11943/29208

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 0 h

📅 31.12.2016 do 31.12.2026

1 353,00 PLN brutto

1 100,00 PLN netto

0,00 PLN brutto/h

0,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	30-12-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	0

Cel

Cel biznesowy

brak tekstu

Cel edukacyjny

Ukształtowanie nawyków związanych ze stosowaniem wewnętrznego standardu procesu sprzedaży;
Ukształtowanie przekonania o sensowności i potrzebie stosowania wewnętrznego standardu procesu sprzedaży;
rozwiniecie kompetencji interpersonalnych zwiększających skuteczność stosowania wewnętrznego standardu procesu sprzedaży, takich jak: umiejętność trafnego diagnozowania potrzeb Klienta; umiejętność prezentowania produktów w sposób atrakcyjny dla Klienta; umiejętność budowania dobrego wizerunku firmy poprzez wiarygodną autoprezentację własną; umiejętność prowadzenia negocjacji opartych na zasadach; umiejętność etycznego wywierania wpływu w procesie sprzedaży.

Kwalifikacje

Program

Reguły profesjonalnej obsługi klienta:

- diagnoza słabych i mocnych stron obsługi klienta,
- elementy wzorcowej obsługi klienta- usystematyzowanie najlepszych praktyk,
- budowanie pozytywnych relacji jako klucz do sukcesu w obsłudze klienta,
- rola komunikacji werbalnej i niewerbalnej w kontakcie z klientem,
- aktywne słuchanie i skutecznie mówienie,
- pytania sprzedażowe- jak pytać, aby sprzedać,
- dbanie o pozytywny klimat rozmowy.

Czynniki wzmacniające sukces w sprzedaży:

- wiedza (znajomość klienta i modeli zachowań),
- umiejętności (wykorzystanie wiedzy do budowania relacji i realizacji założonych celów),
- postawa (wiara w sukces i chęć działania),
- emocje (wpływ emocji na skuteczność w sprzedaży).

Główne typy klientów i style sprzedaży

- analiza głównych typów klientów – dopasowanie stylów sprzedaży do typu klienta,
- sposoby na pozyskanie i utrzymanie stałego klienta,
- kontakt posprzedażowy.

Skuteczna prezentacja usługi i towaru – techniki prezentowania produktu

- koncepcja przekazu- jaka jest teraz i co możemy lepiej?
- przygotowanie struktury i schematu prezentacji,
- asertywność w procesie prezentacji,
- autoprezentacja – wykorzystanie wizerunku w kontaktach biznesowych,
- analiza własnego stylu sprzedaży.

Kreowanie potrzeb i wywieranie wpływu – w jaki sposób świadomie kreować potrzeby klientów

- metody odkrywania potrzeb klientów, wzbudzanie motywacji i wywierania wpływu na podejmowane przez klienta decyzje,
- perswazja w sprzedaży- sztuka formułowanie argumentów,
- przedstawienie i uzasadnienie ceny,
- zachęcenie klienta do podjęcia wiążącej decyzji,
- skuteczne finalizowanie sprzedaży.

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	1 353,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	0,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje dodatkowe

Klientów indywidualnych prosimy o kontakt z Centrum Innowacji ProLearning, w celu uzyskania bieżącego harmonogramu szkolenia. Istnieje możliwość dostosowania się pod preferencje terminowe Klienta.

Adres

Wagonowa 2C/2

Wrocław

woj. dolnośląskie

Kontakt



Magdalena Płachytka

E-mail marketing@prolearning.pl

Telefon +48 508 913 532