



"LUGA" AGNIESZKA
GLIŃSKA



Szkolenie- Mistrz sprzedaży – techniki szybkiego budowania relacji z klientami podczas spotkania handlowego

Numer usługi 2024/05/29/7321/2165892

📍 Częstochowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 23.09.2024 do 31.03.2025

4 499,85 PLN brutto

4 499,85 PLN netto

299,99 PLN brutto/h

299,99 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie może być dedykowane specjalnie dla Twojej firmy
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	22-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	15
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia w pierwszym dniu kursu jest ćwiczenie kompetencji nabytych w trakcie poprzedniego szkolenia z Techniki obrony ceny podczas warsztatów poprzez scenki i ćwiczenia oraz uzyskanie cennych informacji zwrotnych od trenerów odnośnie swojej pracy. Celem w drugim dniu szkolenia jest poznanie technik szybkiego budowania relacji z klientami ponieważ wszystkie techniki i narzędzia, którymi posługuje się handlowiec mają sens i działają tylko wtedy, gdy klient handlowca lubi i mu ufa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>osiada wiedzę dotyczącą głównych przeszkód w rozwoju, praktyk mistrzów sprzedaży, badania potrzeb, prezentacji oferty, sposobów szybkiego budowania relacji z klientami,</p> <p>bada potrzeby klienta,</p> <p>prezentuje swoją ofertę,</p> <p>stosuje techniki mistrza ciętej riposty,</p> <p>komunikuje swoje zamiary na zewnątrz w celu budowania relacji poprzez odpowiednie techniki,</p> <p>stosuje odpowiednie komunikaty, które sprawiają, że klient nabiera ufności, dobrze się przy handlowcu czuje, ocenia go jako człowieka wartego przyjaźni,</p> <p>stosuje techniki rapportu w stosunku do klienta, tak aby wpływać na jego podświadomą akceptację,</p> <p>dopasowuje klienta na 3 płaszczyznach,</p> <p>zna swoje mocne strony i słabości,</p> <p>wie jak postrzegają go klienci,</p> <p>akceptuje siebie,</p> <p>stosuje odpowiednie podejście do różnego rodzaju klientów, których spotyka na swojej drodze.</p>	<p>Testy wiedzy przed i po szkoleniu: Porównanie wyników testów wiedzy przed rozpoczęciem i po zakończeniu szkolenia oraz ocena prezentacji stworzonej przez uczestnika szkolenia</p>	<p>Prezentacja</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Certyfikat ukończenia szkolenia zawiera opis efektów uczenia się. Efekty te przedstawiają konkretne umiejętności, wiedzę i kompetencje, które osoba zdobyła podczas nauki.

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

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Ocena bazuje na wcześniej określonych kryteriach, które jasno wskazują, czy osiągnięto zamierzone cele edukacyjne.

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

Po odbytych szkoleniu, uczestnik przystępuje do zdobycia egzaminu końcowego. Na certyfikacie znajduje się informacja o zaliczeniu egzaminu. Implementowane mechanizmy zapewniają niezależność i obiektywność procesu walidacji, co gwarantuje jego wiarygodność i przejrzystość.

Program

Sympatia i zaufanie to najważniejszy faktor w pracy sprzedażowej, bez którego długofalowa (a nawet krótkofalowa) sprzedaż jest niemożliwa. Kupujemy bowiem tylko i wyłącznie od osób budzących naszą sympatię oraz od takich, których darzymy naszym zaufaniem.

Istnieje przekonanie, że trzeba budować relacje. Wszakże sympatia i zaufanie to efekt dobrze zbudowanych relacji. Przełożeni mówią więc do handlowca bardzo często: buduj relacje. Podczas rekrutacji chcą sprawdzić, czy jego nastawienie i charakter są relacyjne. Istnieje tylko jeden problem - nie mówią jak to zrobić. A handlowiec, przekonany, że relacje bierze się z lat obsługi i bycia przy kliencie, jest jaki jest. W stronę budowania relacji nie robi nic, bo nie wie, że można, całkowicie polegając na swojej otwartości, chęci pomocy, charakterze, przypadku itp.

To prawda, że relacje buduje się latami. Dopiero egzamin czasu wskazuje zwycięzców i przegranych. Gdy jednak handlowiec ma zadanie pozyskania nowego klienta i wchodzi na swoją pierwszą wizytę handlową, czas i dokonania z nim związane nie grają po jego stronie. Sympatia i zaufanie muszą zostać zbudowane szybko. Czy istnieją metody, dzięki którym ktoś nam zaufa w ciągu 5 minut. Czy może ktoś nas polubić w ciągu 30 sekund? Oczywiście, że istnieją. Nauczycie się ich podczas tego szkolenia.

Pierwszy dzień - Szkolenie warsztatowe

1. Rozwój umiejętności sprzedażowych niezbędnym czynnikiem sukcesu handlowca

a) główne przeszkody w rozwoju

b) praktyki mistrzów sprzedaży

Moduł motywacyjno - inspiracyjny

2. Badanie potrzeb - warsztaty

3. Prezentacja oferty (wybrane produkty) - warsztaty

4. Mistrz ciętej riposty - poligon obrony ceny

Powyższe moduły w 80% warsztatowe, kompetencje nabyte podczas poprzedniego szkolenia podczas warsztatów będą ćwiczzone poprzez scenki i ćwiczenia, a uczestnicy będą otrzymywali od trenerów informacje zwrotne.

Dzień drugi

Teoria IET

a) Świat extern

b) Świat intern

wykład interaktywny

elementy burzy mózgów

Komunikat otwarty i jego narzędzia

a) Komunikuj o swoich emocjach

b) Komunikuj o emocjach, które widzisz

- c) Dowartościowanie
- d) Przeformułowanie
- e) Image słabości
- f) Image dystansu

Wykład Interaktywny

Ćwiczenia

Praca indywidualna

Scenki

Technika Rapportu w Budowaniu Relacji

a) Pacing

b) leading

Ćwiczenie w grupach

Praca indywidualna

Scenki konkretnych sytuacji

Kategoryzacja klienta i świadomość siebie w budowaniu relacji

a) Typy osobowości

b) Rozpoznawanie swoich mocnych stron i słabości

c) Podejście do klienta

Ćwiczenie w grupach

Praca indywidualna

Testy psychologiczne

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	4 499,85 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 499,85 PLN
Koszt osobogodziny brutto	299,99 PLN
Koszt osobogodziny netto	299,99 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Roman Kawszyn

Handlowiec i Manager Działów Sprzedaży, Marketingu i Szkoleń. Charyzmatyczny lider i mówca. Współpracował m.in. z: TVP, Orlen, Polkomtel, HRK, Adidas, Reebok, Levi`s, Zepter, Lotos, Philipiak, VOX, Agora i wieloma innymi. Ekspert TVP, TVN CNBC oraz TVN BiŚ.

Autor i współautor trzech książek (Pragnę, Techniki Obrony Ceny i Pierwsze skrzypce) oraz audio CD (Emocjonalna Prezentacja Oferty, Psychotechniki w przyjęciu Reklamacji, Storytelling, Prawda i Charyzma, Strategie efektywności Sprzedażowej). Obecnie Managing Partner w AI Fianco Partners, firmie, zajmującej się dostarczaniem produktów rozwojowych dla sił sprzedaży.



2 z 2

Adam Szaran

Manager sprzedaży i handlowiec w obszarze usług dla biznesu i finansów. Ekspert TVN BiŚ oraz DD TVN. Wykładał w Akademii Telewizyjnej TVP, prowadził audycje tematyczne w lokalnych rozgłośniach radiowych. Dyplomowany coach i trener biznesu ze specjalizacją w zakresie wsparcia i optymalizacji sprzedaży. Szkolił i doradzał dla takich marek jak m.in.: Adidas, Reebok, Levi`s, Lotos, Vox, Agora, Tax Care, Belvedere, Komfort, Zepter, Thalgo. Autor i współautor trzech publikacji w formie CD (Storytelling, Techniki obrony ceny, Psychotechniki w przyjęciu reklamacji) oraz bestsellerowej książki (Techniki Obrony Ceny). Obecnie Managing Partner w AI Fianco Partners. by

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały autorskie

Adres

ul. Jasnogórska 32/8
42-202 Częstochowa
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Glińska

E-mail info@luga.pl

Telefon (+48) 692 547 267