



Ewelina Łuczyńska  
FLOW



## Akademia Sprzedaży. Szkolenie.

Numer usługi 2024/06/01/45536/2167595

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 100 h

📅 24.07.2024 do 30.09.2024

9 000,00 PLN brutto

9 000,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Osoby zajmujące się bezpośrednią i telefoniczną sprzedażą oraz obsługą klienta: sprzedawcy, doradcy klienta, pracownicy call center, przedstawiciele handlowi, liderzy zespołów sprzedażowych oraz osoby które przygotowują się do objęcia tej funkcji, właściciele firm, którzy sprzedają swoje produkty/usługi, a także wszystkie osoby, które chciałyby zwiększyć swoją wiedzę i umiejętności z zakresu sprzedaży i obsługi klienta.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	23-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	100
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego prowadzenia rozmów handlowych z klientami z wykorzystaniem wiedzy oraz umiejętności z zakresu skutecznego prowadzenia rozmowy handlowej, technik sprzedażowych i negocjacyjnych, typologii klientów, a także motywacji i zarządzania własną efektywnością i stresem.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
posługuje się wiedzą o tym jakie są etapy rozmowy handlowej	charakteryzuje poszczególne etapy rozmowy handlowej	Test teoretyczny
rozdziela poszczególne rodzaje pytań sprzedażowych	opisuje czym charakteryzują się poszczególne rodzaje pytań	Test teoretyczny
ma świadomość jaki jest wpływ wykorzystania technik finalizacji na skuteczność rozmowy handlowej	opisuje techniki finalizacji rozmowy handlowej	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie potwierdzające 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?**

Zaświadczenie 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?**

Zaświadczenie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

Do realizacji celu szkolenia konieczne jest minimalne doświadczenie w obsłudze sprzętu komputerowego (komputer, laptop) oraz Internetu.

Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną tj. 45 min., w trakcie jednego dnia szkoleniowego zajęć przewidziano 30 minut przerwy.

1. CZYM JEST SPRZEDAŻ? Kim jest sprzedawca? Komunikacja interpersonalna i jej wpływ na budowanie relacji z klientem.

2. ETAPY ROZMOWY HANDLOWEJ. Analiza potrzeb klienta. Rola pytań w rozmowie sprzedażowej, rodzaje pytań i ich wpływ na efektywną sprzedaż.

3. JĘZYK KORZYŚCI Z WYKORZYSTANIEM WIZUALIZACJI. Elementy storytellingu.

4. PRACA Z OBIEKCJAMI. Co to jest obiekcja? Techniki pracy z obiekcjami.

5. NEGOCJACJE I WYWIERANIE WPŁYWU. Jak wywierać wpływ na naszego rozmówcę. Techniki wywierania wpływu.

6. FINALIZACJA I SCENARIUSZE ROZMOWY HANDLOWEJ. Skuteczne sposoby na domykanie sprzedaży. Przygotowanie i analiza scenariuszy rozmów oraz treści maili do klientów.

7. PRAKTYCZNY TRENING SPRZEDAŻOWY. Rozmowy symulowane, analiza nagrań rozmów.

8. TYPOLOGIA KLIENTÓW I MOTYWY ZAKUPU. Jak dopasować sposób komunikacji do typu klienta. Trudny klient – jak sobie z nim radzić.

9. MOTYWACJA SPRZEDAWCY. Co robić, żeby nam się chciało, kiedy nam się nie chce.

10. ZARZĄDZANIE WŁASNĄ EFEKTYWNOŚCIĄ ORAZ STRESEM. Działania wspierające wzrost wyników sprzedażowych.

## 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	9 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



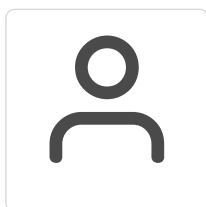
1 z 2

## Barbara Radzanowska

Absolwentka psychologii i socjologii. Ukończyła Szkołę Coachów Akademii Set oraz Szkołę Trenerów Biznesu. Certyfikowany trener gry „Podróż Bohatera”. Jest pasjonatką życia i ludzi. Swoją pasję łączy z życiem zawodowym, prowadząc szkolenia, warsztaty i procesy coachingowe indywidualne i grupowe. Posiada kilkuletnie doświadczenie z zakresu sprzedaży, obsługi klienta i zarządzania zespołem, dzięki czemu szkolenia są naturalnym przejściem pomiędzy teorią a praktyką. Obszary, które są bliskie jej sercu to kompetencje miękkie takie jak asertywność, komunikacja, rozwijanie kreatywności w zespole czy budowanie wartości w biznesie.

O sobie mówi „Dzielę się ze swoimi klientami ogromnymi pokładami motywacji. Posiadam doświadczenie ponad 1000 godzin pracy szkoleniowej i coachingowej. Szukam kreatywnych i nowoczesnych rozwiązań, sięgam po nowe techniki i metody.”

W swojej pracy kieruje się mottem: „Zmieniaj swoją codzienność by zmienić swoją przyszłość”



2 z 2

## Ewelina Łuczyńska

Trener biznesu i sprzedaży, coach, socjolog, właścicielka firmy szkoleniowej FLOW. Prowadzeniem szkoleń zajmuje się od 2010 roku, swoją karierę rozpoczynała jako sprzedawca, a następnie po awansie na stanowisko lidera zespołu sprzedażowego rozpoczęła poszerzanie swojej wiedzy i umiejętności z zakresu zarządzania, coachingu oraz prowadzenia szkoleń. Jako projekt owner odpowiedzialna za wdrażanie nowych projektów biznesowych, zarządzała również działem szkoleń, realizowała szkolenia sprzedażowe i managerskie jako trener wewnętrzny i zewnętrzny. Do tej pory przeprowadziła ponad 5 000 godzin szkoleń z grupami, ponad 800 coachingów sprzedażowych oraz przeszkoliła ponad 600 sprzedawców, handlowców i managerów zespołów. Lata doświadczenia, zdobyte kompetencje i wreszcie ogromna pasja doprowadziły do stworzenia własnej firmy szkoleniowej - FLOW. Jest przekonana, że prawdziwy sukces firma może osiągnąć wtedy, kiedy istnieje spójność co do wartości i celów wyznawanych przez pracowników na wszystkich szczeblach organizacji.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja multimedialna + skrypty szkoleniowe.

### Warunki uczestnictwa

Udział w usłudze nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych warunków.

### Informacje dodatkowe

1. W przypadku delegowania na szkolenie większej ilości pracowników istnieje możliwość zorganizowania szkolenia w dowolnej lokalizacji oraz w innym terminie. W tym celu zapraszamy do kontaktu.

2. Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.

3. Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną tj. 45 min., w trakcie szkolenia przewidziano 30 minut przerwy. W przypadku wystąpienia dodatkowych przerw czas trwania szkolenia zostanie wydłużony o czas dodatkowych przerw. W przypadku konieczności zrobienia wcześniejszej przerwy czas przerwy głównej zostanie skrócony o czas trwania wcześniejszej przerwy.

4. Po zakończonym szkoleniu uczestnik otrzymuje zaświadczenie o zakończeniu szkolenia.

5. Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) 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%

## Warunki techniczne

Szkolenie realizowane za pomocą platformy zoom. Wymagania techniczne sprzętu: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps. Link dostępowy przesyłany uczestnikom na minimum dwa dni przed rozpoczęciem szkolenia. Ważność linku obejmuje czas usługi.

## Kontakt



**Ewelina Łuczyńska**

**E-mail** [kontakt@flow-szkolenia24.pl](mailto:kontakt@flow-szkolenia24.pl)

**Telefon** (+48) 693 875 253