



Instytut Szkoleń  
Biznesowych  
Mariusz Wiśniewski



## Profesjonalna sprzedaż w branży zoologicznej

Numer usługi 2024/06/09/6504/2176310

📍 Lublin / stacjonarna  
🏷️ Usługa szkoleniowa  
🕒 32 h  
📅 07.07.2024 do 21.07.2024

5 120,00 PLN brutto

5 120,00 PLN netto

160,00 PLN brutto/h

160,00 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>	Przedsiębiorcy, kadra zarządzająca, pracownicy związani z pracą w zoologicznej.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	06-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	32
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Przygotowanie do samodzielnej realizacji procesów sprzedażowych w szeroko rozumianej branży zoologicznej.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Zwiększenie umiejętności komunikacyjnych. Efektywna komunikacja z klientem, w tym umiejętność aktywnego słuchania i zadawania właściwych pytań. Lepsze rozumienie potrzeb i oczekiwań klientów.</p>	<p>Symulacje i scenariusze: Ocena umiejętności praktycznych poprzez symulacje sytuacji sprzedażowych i obsługi klienta.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Podniesienie standardów obsługi klienta:</p> <p>Profesjonalne podejście do obsługi, w tym umiejętność radzenia sobie z trudnymi sytuacjami i reklamacji. Budowanie pozytywnych relacji z klientami.</p> <p>Zwiększenie umiejętności sprzedażowych:</p> <p>Skuteczne techniki sprzedaży Prezentowanie produktów w sposób atrakcyjny dla klienta.</p>	<p>Kryteria umiejętności praktycznych:</p> <p>Symulacje i scenariusze: Ocena umiejętności praktycznych poprzez symulacje sytuacji sprzedażowych i obsługi klienta. Obserwacja pracy: Bezpośrednia obserwacja pracownika w rzeczywistych warunkach pracy przez trenerów lub kierowników.</p> <p>Kryteria umiejętności praktycznych:</p> <p>Symulacje i scenariusze: Ocena umiejętności praktycznych poprzez symulacje sytuacji sprzedażowych i obsługi klienta. Obserwacja pracy: Bezpośrednia obserwacja pracownika w rzeczywistych warunkach pracy przez trenerów lub kierowników.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Poprawa umiejętności pracy w zespole:</p> <p>Skuteczna współpraca z innymi członkami zespołu. Wspieranie się nawzajem w osiąganiu celów sprzedażowych.</p> <p>Zwiększenie świadomości znaczenia sprzedaży:</p> <p>Zrozumienie roli sprzedaży w sukcesie restauracji. Świadomość wpływu indywidualnej pracy na wyniki finansowe firmy.</p>	<p>Kryteria umiejętności praktycznych:</p> <p>Symulacje i scenariusze: Ocena umiejętności praktycznych poprzez symulacje sytuacji sprzedażowych i obsługi klienta. Obserwacja pracy: Bezpośrednia obserwacja pracownika w rzeczywistych warunkach pracy przez trenerów lub kierowników.</p> <p>Kryteria umiejętności praktycznych:</p> <p>Symulacje i scenariusze: Ocena umiejętności praktycznych poprzez symulacje sytuacji sprzedażowych i obsługi klienta. Obserwacja pracy: Bezpośrednia obserwacja pracownika w rzeczywistych warunkach pracy przez trenerów lub kierowników.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

# 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 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?**

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

1. Wprowadzenie do sprzedaży.
2. Jak rozpoznać potrzeby klienta?
  - postawy w sprzedaży – proaktywna i reaktywna,
  - motywacje klientów a decyzja o zakupie,
  - jak zwiększyć zainteresowanie ofertą.
3. Techniki sprzedaży:
  - perswazja,
  - argumentacja,
  - licytacja,
  - wykorzystanie czasu,
  - manipulacja.
4. Modele sprzedaży:
  - sprzedaż bezpośrednia, jako idealny model sprzedażowy.
5. Trudny klient:
  - jak poradzić sobie w trudnych sytuacjach,
  - jak wzbudzić jego zaufanie?
6. Analiza transakcyjna:
  - świadoma komunikacja z klientem,
  - jak z pomocą analizy transakcyjnej mieć więcej zadowolonych klientów.

7. Budowanie trwałych relacji z klientami.
8. Tworzenie i prezentacja skutecznej oferty handlowej
9. Jakim typem temperamentu jest twój klient – czyli najlepsza droga porozumienia w sprzedaży.
10. Trening umiejętności handlowych – warsztaty.

Usługa realizowana w godzinach dydaktycznych tj. 1 godz.=45 min.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Wprowadzenie do sprzedaży.	Mariusz Wiśniewski	07-07-2024	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 11</b> Jak rozpoznać potrzeby klienta?	Mariusz Wiśniewski	07-07-2024	10:30	12:30	02:00
<b>3 z 11</b> Techniki sprzedaży	Mariusz Wiśniewski	07-07-2024	12:30	14:00	01:30
<b>4 z 11</b> Modele sprzedaży	Mariusz Wiśniewski	07-07-2024	14:00	17:00	03:00
<b>5 z 11</b> Trudny klient	Mariusz Wiśniewski	14-07-2024	09:00	12:00	03:00
<b>6 z 11</b> Analiza transakcyjna	Mariusz Wiśniewski	14-07-2024	12:00	15:00	03:00
<b>7 z 11</b> Analiza transakcyjna cz 2	Mariusz Wiśniewski	14-07-2024	15:00	17:00	02:00
<b>8 z 11</b> Budowanie trwałych relacji z klientami	Mariusz Wiśniewski	21-07-2024	09:00	10:30	01:30
<b>9 z 11</b> Tworzenie i prezentacja skutecznej oferty handlowej	Mariusz Wiśniewski	21-07-2024	10:30	13:00	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 11</b> Jakim typem temperamentu jest twój klient – czyli najlepsza droga porozumienia w sprzedaży	Mariusz Wiśniewski	21-07-2024	13:00	14:00	01:00
<b>11 z 11</b> Trening umiejętności handlowych – warsztaty.	Mariusz Wiśniewski	21-07-2024	14:00	17:00	03:00

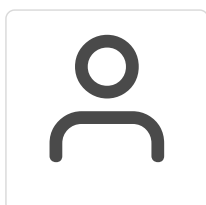
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 120,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 120,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	160,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Mariusz Wiśniewski

Posiada ponad 10 letnie doświadczenie i sukcesy zarówno w sprzedaży jak i zarządzaniu strukturami. Przeszkolił ponad 200 firm z tematyki zgodnej z tematyka szkolenia. W pracy trenera kładzie nacisk na praktyczne zastosowanie teorii i kreowanie rozwiązań własnych przez uczestników. Od 2008 wpisany na listę mediatorów sądowych ds. karnych. Chętnie dzieli się zdobytą wiedzą. Jako trener stale współpracuje zarówno z organizacjami pozarządowymi, administracją publiczną, jak i firmami szkoleniowymi z terenu całej Polski. Absolwent filozofii i socjologii na Wydziale Filozofii i Socjologii UMCS w Lublinie, studiów podyplomowych ZZL, BHP, Doradztwo Zawodowe na WSEI w Lublinie oraz Rachunkowości na Akademii Langego we Wrocławiu

Spędził ponad 5000 godzin (z czego ponad 2600 w ciągu ostatnich 3 lat) na sali szkoleniowej gdzie prowadził zajęcia z tematyki szkoleń miękkich.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne: materiały wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych, ćwiczeń. Materiały piśmiennicze: notatnik, długopis.

Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia

Dodatkowo w cenie szkolenia zapewniamy obiad oraz krótkie przerwy kawowe ustalone pomiędzy trenerem a uczestnikami na początku szkolenia. Informacja o przerwach będzie umieszczona na flipchardzie.

### Informacje dodatkowe

Szkolenie kładzie nacisk na **praktyczne** zastosowanie narzędzi poznawanych.

## Adres

ul. Jana Pawła II 51  
20-535 Lublin  
woj. lubelskie

Sklep zoologiczny

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

## Kontakt



**Mariusz Wiśniewski**

**E-mail** [biuro@iszb.pl](mailto:biuro@iszb.pl)

**Telefon** (+48) 509 221 321