

DIGOOARTI KAROL  
DRAŚPA

## Mistrzowska Sprzedaż

Numer usługi 2024/06/23/21701/2193847

📍 Nowe Miasto Lubawskie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 27.07.2024 do 28.07.2024

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

190,48 PLN brutto/h

190,48 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Przedsiębiorców, właścicieli firm, przedstawicieli zarządów. Dyrektorów, menadżerów, liderów. Sprzedawców, przedstawicieli handlowych. Twórców, artystów, którzy chcą zaistnieć i więcej sprzedawać wytworów swojego talentu. Ludzi szukających nowych wyzwań w życiu lub nowej profesji. Studentów stojących u progu kariery zawodowej. Wszystkich zainteresowanych tematyką sprzedaży, budowania relacji biznesowych. Wszystkich tych, którzy chcą więcej zarabiać.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	07-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	21
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie nauczy jak budować skuteczne relacje na podstawie cech psychologicznych ludzi, których spotykasz. Nauczy jak ujawniać potrzeby klientów za pomocą pytań otwartych. Prezentować i mówić językiem korzyści. Wydobywać i przyjmować zastrzeżenia. Identyfikować i reagować na sygnały zakupowe, oraz finalizować sprzedaż u każdego z klientów. Odkrywać znaczenie utrzymywania silnych relacji z klientami po sprzedaży produktów lub usług. Nauczy jak wpływać na ludzi i łatwiej osiągać osobiste cele.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
-rozpoznanie typów osobowości - rozpoznawanie potrzeb - rozwiązywanie konfliktów	.....	Test teoretyczny

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

# Program

1. TYPY OSOBOWOŚCI - poznaj swoich klientów! Osobowość to zespół stałych i zmiennych cech psychofizycznych, które są związane z wszystkimi działaniami, doznaniem i potrzebami osoby na poziomie fizjologicznym, charakteru, intelektu i duchowym.
2. PRZYWITANIE - Zrób doskonałe pierwsze wrażenie! W ciągu pierwszych 60 sekund można wpłynąć na 80% relacji z klientem w dalszym procesie sprzedaży.
3. ROZPOZNAWANIE POTRZEB - Aby klient zrozumiał, że nasz produkt jest wyjątkowy! Podczas rozpoznania potrzeb klienta sprzedawca powinien skupić się na dwóch głównych zasadach w celu zoptymalizowania tego etapu: informacje i aktywne słuchanie.

4. PREZENTACJA - aby klient zrozumiał, że nasz produkt jest wyjątkowy! Prezentacja jest sposób przedstawienia Key Selling points - czyli unikalnych (indywidualnych) cechach produktu lub usługi dając właściwą motywację do zakupu, zmieniając właściwości produktu w korzyści, w celu zaspokojenia potrzeb klienta.

5. ROZWIĄZYWANIE OBJEKCI I ZAMKNIĘCIE SPRZEDAŻY - aby klient cieszył się produktem! Postaramy skupić się na naszym kliencie, na jego obiekcjach i kolejno zainspirować go do potwierdzenia zakupu oferowanego produktu.

## 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	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	190,48 PLN
Koszt osobogodziny netto	190,48 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Karol Draśpa

Informatyka, programowanie, Grafika 2D i 3D

- systemy operacyjne: Windows 95/98/ME/2000/XP/Vista, Linux i MAC OS
- języki programowania: Pascal, C, C++,Java, tworzenie serwisów i stron WWW;
- podstawy programowania Python, shaderów RT i php
- tworzenie baz danych: MS Access, MySQL,
- obsługa: Office(Word, Excel, Outlook, PowePoint, Access, Publisher) OpenOffice(Writer, Calc, Draw, Impress), wiele innych programów komputerowych
- tworzenie grafiki (Corel Draw, Photoshop, Adobe After Effects CC, Affinity Designer, Adobe Illustrator)

- Obsługa programu Cinema 4D , 3D Studio Max, Vizrt
  - Obsługa programów video , iMovie, Final Cut Pro/ znajomość silników realtime, procesów postprodukcji, formatów i aspektów obrazu
  - obsługa wielu programów komputerowych 2D i 3D
  - wprowadzanie IT w celu usprawnienia funkcjonowania przedsiębiorstw
  - Tworzenie i prowadzenie kampanii reklamowych
  - Zarządzanie projektami IT
- wyższe, inż. informatyki / programowanie i grafika 3D  
Szkolenia: Adobe, Corel, Vizrt, Cinema 4D , 3D Studio Max  
12 lat doświadczenia w realizacjach informatycznych- graficznych, reklamowych. Tworzenie grafiki do filmów i książek. Ponad 50 szkoleń z programów graficznych

## Informacje dodatkowe

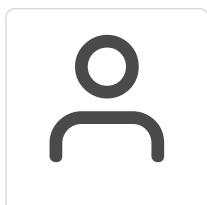
### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

zajęcia odbywają się w godzinach dydaktycznych po 45min

## Adres

ul. Grunwaldzka  
13-300 Nowe Miasto Lubawskie  
woj. warmińsko-mazurskie

## Kontakt



**Karol Draśpa**

**E-mail** karol.draspa@onet.pl

**Telefon** (+48) 693 702 246