



Jak skutecznie wpływać na klienta, by kupił Twój produkt lub usługę. Szkolenie w godzinach: 09.00 - 17.00

Numer usługi 2024/07/08/47095/2212840

1 481,00 PLN brutto
1 204,07 PLN netto
185,13 PLN brutto/h
150,51 PLN netto/h

ADN AKADEMIA
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
spółka
komandytowa



📍 Warszawa / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 8 h
📅 13.12.2024 do 13.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa: -Sprzedawcy we wszystkich branżach -Osoby oferujące usługi (sprzedające usługi i produkty) -Osoby mające kontakt z klientem(obsługa klienta) -Osoby pozyskujące klientów z różnych branż -Osoby negocjujące warunki kontraktów i prezentujące firmę.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	11-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Zastosowanie wyżej wymienionych strategii sprzedażowy skutecznie wpływanie na decyzje zakupowe klientów i zwiększy sprzedaż produktu lub usługi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
szkolenie	pre test	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

Szkolenie w godzinach: 09.00 - 17.00

- Jak skutecznie wpływać na klienta, by kupił Twój produkt lub usługę.
- Przedstawienie prowadzącego, tematu szkolenia oraz poznanie indywidualnych potrzeb uczestników.
- Czym jest sugestia i jak skutecznie podawać sugestię, by wnikały głęboko omijając czynnik krytyczny rozmówcy.
- Techniki NLP (neurolingwistyczne programowanie) pomocne w sprzedaży.
- Słowa i zwroty ułatwiające przekazanie i wnikanie pożądaných sugestii.
- Poznanie języka zakręcającego umysł - technika sprzedaży.
- Ćwiczenia z zastosowaniem nowych umiejętności, odpowiedzi na pytania uczestników.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Wprowadzenie do tematu - kawa powitalna	Joanna Górka	13-12-2024	09:00	09:30	00:30
2 z 6 poznanie indywidualnych potrzeb uczestników	Joanna Górka	13-12-2024	09:30	10:00	00:30
3 z 6 Moduł I	Joanna Górka	13-12-2024	10:00	13:00	03:00
4 z 6 Przerwa obiadowa	Joanna Górka	13-12-2024	13:00	14:00	01:00
5 z 6 Moduł II	Joanna Górka	13-12-2024	14:00	16:00	02:00
6 z 6 Moduł III oraz podsumowanie	Joanna Górka	13-12-2024	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	1 481,00 PLN
Koszt usługi netto	1 204,07 PLN
Koszt godziny brutto	185,13 PLN
Koszt godziny netto	150,51 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Górka

Joanna Górka. Jestem certyfikowaną hipnoterapeutką Professional Hypnosis Training Institute. Jako jedna z 5 pierwszych osób w Polsce ukończyłam szkolenie z hipnozy niewerbalnej (opatentowanej

metody Maksymą Komara). Ukończyłam także kursy hipnozy konwersacyjnej, szkolenie z technik NLP.

Poprzez połączenie doświadczenia w sprzedaży zdobytego w trakcie prowadzenia własnego biznesu oraz umiejętności psychologicznego podejścia do klienta, komunikacji niewerbalnej oraz typowego dla hipnoterapii sprawnego przekazywania sugestii prowadzących do zmiany, stworzyłam szkolenia skutecznych technik komunikacji w sprzedaży i nawiązywania relacji z klientami oraz skutecznego wpływu na klienta bez stosowania manipulacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypty

Adres

ul. Grzybowska 56
00-844 Warszawa
woj. mazowieckie

Sala w pełni dostosowana do szkolenia oraz potrzeb osób z niepełnosprawnościami.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ariel Banaszewski

E-mail ariel.banaszewski@adn.pl

Telefon (+48) 22 1627 981