



Szkolenie: **EFEKTYWNA SPRZEDAŻ**

Termin szkolenia: 13-14.04.2022 roku, godz. 8:30 - 15:30

Trener: Maciej Podraska

Trener i konsultant z ponad 15-letnim doświadczeniem w obszarze procesu sprzedaży i negocjacji. Certyfikowany trener biznesu. Od 2005 roku prowadzi szkolenia i warsztaty szkoleniowe z zakresu negocjacji handlowych i biznesowych, standardów obsługi klienta, technik aktywnej sprzedaży, typologii klienta, prowadzenia prezentacji, autoprezentacji, zarządzania czasem i stresem, warsztatów dla menadżerów różnych szczebli w tym kadry zarządzającej i członków zarządu oraz rozwiązywaniem konfliktów, mediacji i jej prawnych aspektów. Od 8 lat mediator sądowy czuwający nad efektywnym rozwiązywaniem konfliktów i wypracowaniem rozwiązań satysfakcjonujących obie strony w mediacji sądowej i pozasądowej. Wykładowca akademicki w Wyższej Szkole Demokracji w Grudziądzu i Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu.

Grupa docelowa:

- osoby zajmujące się obsługą klienta,
- osoby pracujące w działach sprzedaży.

Cel szkolenia: Szkolenie przygotowuje uczestników do skutecznej sprzedaży produktów, stosowania odpowiednich technik sprzedażowych. Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do prowadzenia rozmów handlowych w kontakcie bezpośrednim, w trakcie wizyt u klienta. Szkolenie uświadamia uczestnikom, w jaki sposób zachowanie handlowca i używana argumentacja wpływają na efekt sprzedaży.

Uczestnicy po szkoleniu:

- rozróżniają najważniejsze typy klientów,
- nawiązują relacje z nowymi klientami i zarządzają relacjami ze stałymi odbiorcami,
- dostosowują swój styl komunikacji do stylu poszczególnych typów klientów,
- stosują zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej w relacjach handlowych,
- przeprowadzają analizę potrzeb klienta,
- rozróżniają etapy procesu sprzedażowego i dobiera do niego adekwatne taktyki sprzedaży i obsługi klienta oraz techniki
- komunikacji,
- dobierają własne działania do procesu zakupowego klienta,
- znają różne taktyki obrony ceny
- znają i stosują różne metody i techniki zamykania procesu sprzedaży.

W programie:

- Czym są techniki sprzedaży?
- Efektywny handlowiec
- Porozumiewanie się, podstawy rządzące komunikacją w sprzedaży
- Przygotowanie do spotkania z klientem
- Analiza potrzeb i rozpoznanie motywów podejmowania decyzji

-
- Prezentacja w języku korzyści
 - Psychologia osobowości klienta
 - Techniki obrony ceny
 - Zamykanie sprzedaży

Szczegółowy program w załączeniu.

Szkolenie obejmuje 16 h szkoleniowych podzielonych na 2 dni szkoleniowe.

Miejsce szkolenia:

Hotel Słoneczny Młyn, ul. Jagiellońska 96, Bydgoszcz, sala Migdałowa.

W przypadku nagłej zmiany warunków epidemiologicznych organizator zastrzega sobie możliwość zrealizowania szkolenia on-line.

Cena za udział w szkoleniu jednej osoby:

- a) dla firm członkowskich Pracodawców Pomorza i Kujaw - 1100,00 zł + VAT,
- b) dla pozostałych firm – 1300,00 zł + VAT.

Cena obejmuje udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe, poczęstunek oraz zaświadczenie o uczestnictwie w szkoleniu. Płatność nastąpi przelewem na podstawie faktury pro forma wystawionej przed udziałem w szkoleniu.

Szkolenie realizowane będzie zgodnie z obowiązującymi wymogami sanitarnymi i wytycznymi GIS.

ZGŁOSZENIE UCZESTNICTWA

W celu zgłoszenia uczestnictwa w szkoleniu prosimy o wypełnienie elektronicznego formularza zgłoszeniowego <https://tiny.pl/9kqsl> do dnia 05.04.2022r.

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego jest jednocześnie akceptacją [Regulaminu szkoleń](#) i [polityki prywatności](#) dostępnych na stronie internetowej i zobowiązaniem do ich przestrzegania.

KONTAKT

„Pracodawcy Pomorza i Kujaw”

Związek Pracodawców
ul. Gdańska 141/3/6
85-022 Bydgoszcz
NIP: 554-10-19-060

T +48 52 524 09 20
E biuro@pracodawcy.info.pl
www.pracodawcy.info.pl

Dorota Filarecka-Stanek

Koordynator ds. Szkolenia

T +48 661 528 001
E filarecka@pracodawcy.info.pl