



SZKOLENIE CORAZ LEPSZA SPRZEDAŻ

FORMA SZKOLENIA: OTWARTE | CZAS TRWANIA: 2 dni | KOD USŁUGI: 0/CLS2/A/2/JANT
NAJBLIŻSZE TERMINY SZKOLEŃ: 9-10 marca 2020 | 20-21 kwietnia 2020 | 12-13 maja 2020

Pozyskiwanie klientów i sprzedaż to podstawowa umiejętność wymagana przedstawicieli handlowych. W czasach dynamicznie zmieniających się trendów zakupowych warto pamiętać o fundamentach zarządzania zespołami sprzedaży i wzmacnianiu kompetencji najlepszych sprzedawców.

CEL USŁUGI SZKOLENIOWEJ

- Zbudowanie fundamentów mentalnych i moralnych handlowca
- Zwiększenie świadomości konieczności zbudowanie warsztatu sprzedażowego
- Poznanie skutecznych zasady prospectingu i telemarketingu jako źródła dotarcia do klienta.
- Poznają najskuteczniejsze sposoby radzenia sobie na poszczególnych etapach sprzedaży
- Podnoszenie poziomu osobistej efektywności sprzedawcy
- Wypracowanie najskuteczniejszych metod obsługi, wzmacniających lojalność klientów
- Zbudowanie zespołów świadomych sprzedawców
- Wzmocnienie poziomu motywacji zespołów sprzedażowych

- Zwiększenie efektywności zespołów sprzedażowych
- Zwiększenie wyników sprzedaży

SZCZEGÓLNE INFORMACJE O USŁUDZE SZKOLENIOWEJ

RAMOWY PROGRAM USŁUGI SZKOLENIOWEJ

DZIEŃ 1

MODUŁ I – FUNDAMENTY SPRZEDAŻY

- Budowanie marki własnej i odpowiedzialności osobistej pracownika działu sprzedaży
- Zdobywanie i poszerzenie wiedzy dotyczącej obrazu siebie i wspierającej samooceny
- Zdobywanie i poszerzenie wiedzy dotyczącej paradygmatów, zarówno wspierających jak i blokujących rozwój osobisty i zawodowy
- Wyznaczanie i realizacja celów
- Nauczenie się ustalania życiowych priorytetów
- Zdobywanie umiejętności wyznaczania celów za pomocą metodologii SMART
- Wzmocnienie silnych stron i wskazanie obszarów do rozwoju osobistego
- Planowanie i zarządzanie czasem efektywnej pracy

MODUŁ II – WAŻNE CO DZIEJE SIĘ PRZED SPRZEDAŻĄ

- Jak regularnie doskonalić proces sprzedaży
- Prawdy i mity o sprzedaży
- Jak to robią najlepsi, przykłady sprawnie działających zespołów sprzedaży
- Lojalność klienta, jak ją wypracować?
- Skuteczny prospecting oparty na panujących realiach, dostępnych i skutecznych mediach społecznościowych oraz na osobistym zaangażowaniu sprzedawcy
- Skuteczny telefoniczny kontakt z klientem
- Najskuteczniejsze metody umawiania spotkań- warsztat

MODUŁ III – SPRZEDAŻ

- Sprzedaż oparta o model prokliencki :
- Wzbudzanie zaufania,
- Analiza potrzeb,
- Przygotowanie i prezentacja rozwiązań,
- Umiejętne reagowanie na obiekcje klienta,
- Typologia klientów i dostosowanie metod pracy

DZIEŃ 2

MODUŁ III – SPRZEDAŻY OPARTA DECYZJĘ KLIENTA

- Zachowania asertywne w relacjach z klientem.
- Storytelling- jako metoda oparta na opowiadaniu historii
- Sztuka zadawania pytań
- Wpływanie na proces decyzyjny klienta.

MODUŁ IV – SPRZEDAŻ CO DZIAŁA NA ETAPIE FINALIZACJI

- Radzenie sobie z trudnym klientem
- Dochodzenie do „TAK” w decyzji klienta, czyli metody zamykanie sprzedaży

MODUŁ V – CO WAŻNE PO SPRZEDAŻY

- Cross selling
- Kontakt posprzedażowy
- Klucz do lojalności klienta
- Obsługa po sprzedaży i windykacja należności.
- Zarządzanie reklamacjami.

EFEKTY USŁUGI SZKOLENIOWEJ

- Po dwóch dniach sprzedaży, handlowcy potrafią
- budować własne zaangażowanie
 - pozyskiwać nowych klientów,
 - budować relacje,
 - osiągać lepsze wyniki sprzedaży,
 - zarządzać informacją uzyskaną od klienta
 - radzić sobie z obiekcjami klienta
 - finalizować transakcję
 - budować obsługę posprzedażową opartą na relacji

GRUPA DOCELOWA

Osoby odpowiedzialne za sprzedaż bezpośrednią w firmie, telefoniczny kontakt z klientem, oraz pracownicy odpowiedzialni za posprzedażową obsługę klienta. Menedżerowie zespołów sprzedażowych.

MATERIAŁY DYDAKTYCZNE

- Drukowane materiały szkoleniowe potrzebne do przeprowadzenia szkolenia
- Prezentacja użyta w czasie szkolenia w pliku pdf

HARMONOGRAM

DZIEŃ 1

Godzina rozpoczęcia: 10.00

Godzina zakończenia: 18.00

Liczba godzin: 8

DZIEŃ 2

Godzina rozpoczęcia: 09.00

Godzina zakończenia: 17.00

Liczba godzin: 8

Łączna liczba godzin: 16

OSOBA PROWADZĄCA SZKOLENIE



IMIĘ I NAZWISKO

Joanna Antonik

OBSZAR SPECJALIZACJI

Rozwój umiejętności sprzedażowych i kompetencji rozwoju osobistego. Motywacja i automotywacja. Poznawanie mechanizmów podejmowania decyzji. Coaching indywidualny. Rozwiązywanie konfliktów. Przywództwo. Świadome zarządzanie zespołem. Sprzedaż.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

Blisko 20 letnie doświadczenie pracy menedżera zespołów sprzedaży i trenera pozwala rozumieć ludzi, ich potrzeby i obawy jakie towarzyszą w zmianie.

Dzięki doświadczeniu zdobytemu w realizacji licznych projektów rozwojowych w pracy z klientem dobiera najskuteczniejsze metody i narzędzia pozwalające osiągać zamierzone cele.

W pracy z klientem wykorzystuje między innymi podejście skoncentrowane na rozwiązaniach, oraz racjonalną terapię zachowań, które koncentrują się na zasobach, potrzebach i celach klienta, oraz towarzyszą klientowi w drodze do zmiany nieużytecznych i ograniczających przekonań.

DOŚWIADCZENIE W ŚWIADCZENIU TEGO TYPU USŁUG

Przeprowadziła kilkaset godzin szkoleniowych oraz dziesiątki godzin coachingu indywidualnego i grupowego, a także indywidualnych konsultacji handlowych i sprzedażowych kilkudziesięciu w firmach i organizacjach.

WYKSZTAŁCENIE

Ukończyła studia na Akademii Humanistyczno- Ekonomicznej w Łodzi na kierunku zarządzanie i marketing, ze specjalizacją zarządzanie zasobami ludzkimi. Ukończyła studia podyplomowe z Psychologii Przywództwa na Wyższej Szkole Biznesu w Dąbrowie Górniczej. Certyfikowany przez Izbę Coachingu coach. Certyfikowany konsultant badań D3+BAI . Ekspert strategii Employer Brandingu

ŚLĄSKA ORGANIZACJA SZKOLENIOWA SP. Z O.O. S.K.

Al. Roździeńskiego 188, 40-203 Katowice

tel. 660 910 950 lub 880 635 558

email: biuro@sos.edu.pl | www.sos.edu.pl

KOSZT UDZIAŁU W SZKOLENIU

CENA ZA SZKOLENIE OBEJMUJE

Udział w 2 dniach szkoleniowych. Przerwy kawowe i obiadowe. Materiały szkoleniowe w formie drukowanej lub/i elektronicznej. **Warsztaty są prowadzone w grupach do 12 osób.**

CENA ZA SZKOLENIE NIE OBEJMUJE

Noclegów uczestników. Przejazdów. Dodatkowych kosztów wynikających z udziału w szkoleniu.

KOSZT UDZIAŁU W SZKOLENIU

Cena regularna = 1800,00 zł netto za osobę.

+5% rabatu przy udziale 2 osób z jednej firmy

+10% rabatu przy udziale 3 osób z jednej firmy

Cena promocyjna „first minute” z rabatem -300,00zł = 1500,00 zł netto za osobę.

Cena „first minute” obowiązuje dla biletów opłaconych nie później jak 7 dni przed szkoleniem.

Decyduje data księgowania środków na koncie organizatora.

ORGANIZATOR SZKOLENIA

ŚLĄSKA ORGANIZACJA SZKOLENIOWA SP. Z O.O. S.K.

Al. Roździeńskiego 188, 40-203 Katowice

tel. 660 910 950 lub 880 635 558

Email: biuro@sos.edu.pl

WWW: <https://sos.edu.pl>



WARUNKI UCZESTNICTWA W SZKOLENIU

Udział w szkoleniu możliwy jest poprzez rejestrację i zrealizowanie płatności w jednym z 3 wariantów.

1. Rejestracja online poprzez system ecommerce w serwisie internetowym: www.sos.edu.pl

Uczestnik zobowiązany jest do zarejestrowania się na szkolenie poprzez stronę internetową online i zrealizowanie płatności elektronicznych poprzez BLIK, Przelew elektroniczny lub kartę kredytową (operatorem płatności jest system Dotpay). Potwierdzeniem udziału w szkoleniu jest zaksięgowanie wpłaty na koncie bankowym organizatora, najpóźniej na 3 dni robocze przed szkoleniem.

2. Rejestracja poprzez wypełnienie formularza zgłoszeniowego w formie papierowej - poprzez przesłanie wypełnionego, podpisanego i opieczetowanego skanu formularza na adres mailowy biuro@sos.edu.pl, a dalej zrealizowanie płatności przelewem bankowym na podstawie przesłanej

faktury pro-forma. Potwierdzeniem udziału w szkoleniu jest zaksięgowanie wpłaty na koncie bankowym organizatora, najpóźniej na 3 dni robocze przed szkoleniem.

3. Dla rejestracji pracowników instytucji publicznych, urzędów centralnych lub samorządowych, administracji publicznej i innych instytucji oraz organizacji pozarządowych gdzie płatność z góry za szkolenie jest proceduralnie niemożliwa dopuszczalne jest uregulowanie opłat za udział pracownika po szkoleniu na podstawie przekazanej w ostatnim dniu szkolenia faktury VAT, z terminem płatności 14 dni. Uprzednio konieczna jest rejestracja pracownika poprzez przesłanie wypełnionego, podpisanego i opieczętowanego skanu formularza na adres mailowy biuro@sos.edu.pl.

Aktualne terminy i ceny za szkolenia oraz szczegółowe informacje dotyczące miejsca realizacji projektu szkoleniowego wskazane są na stronie internetowej Śląskiej Organizacji Szkoleniowej <https://sos.edu.pl>.

Do podanych cen netto należy doliczyć 23% VAT

SZKOLENIA DEDYKOWANE

Jeśli jesteście Państwo zainteresowani specjalnym szkoleniem indywidualnie dopasowanym do potrzeb i dotychczasowych doświadczeń oraz umiejętności z tej dziedziny – jesteśmy do dyspozycji.

Prosimy o kontakt aby porozmawiać o Państwa potrzebach szkoleniowych i na podstawie przeprowadzonej analizy przygotować specjalnie skrojone dla Waszej organizacji szkolenie.

Kontakt z nami.

Śląska Organizacja Szkoleniowa Sp. z o.o. S.K.
Ul. Roździeńskiego 188, 40-203 Katowice
tel. 880 635 558 lub 660 910 950
email: biuro@sos.edu.pl

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY NA SZKOLENIE

Wypełniony DRUKOWANYMI LITERAMI, podpisany i zeskanowany formularz prosimy przesać na adres biuro@sos.edu.pl.
Wstępne potwierdzenie rezerwacji oraz fakturę proforma prześlemy w ciągu 24 godzin w dni robocze.

1. DANE SZKOLENIA:

..... TYTUŁ SZKOLENIA
..... KOD USŁUGI SZKOLENIOWEJ
..... MIEJSCE I TERMIN ROZPOCZĘCIA SZKOLENIA

2. DANE UCZESTNIKA SZKOLENIA

UCZESTNIK SZKOLENIA NR 1:	UCZESTNIK SZKOLENIA NR 2:
..... IMIĘ I NAZWISKO IMIĘ I NAZWISKO
..... TELEFON KONTAKTOWY DO UCZESTNIKA TELEFON KONTAKTOWY DO UCZESTNIKA
..... ADRES EMAIL DO UCZESTNIKA ADRES EMAIL DO UCZESTNIKA
..... ADRES POCZTOWY (WYPŁENIĆ TYLKO DLA ZGŁOSZEŃ INDYWIDUALNYCH) ADRES POCZTOWY (WYPŁENIĆ TYLKO DLA ZGŁOSZEŃ INDYWIDUALNYCH)

3. DANE FIRMY/ ORGANIZACJI DELEGUJĄCEJ NA SZKOLENIE:

..... NAZWA FIRMY/ORGANIZACJI
..... ADRES FIRMY/ORGANIZACJI (DO FAKTURY)
..... NIP FIRMY/ORGANIZACJI (DO FAKTURY)

OSOBA ZGŁASZAJĄCA (IMIĘ, NAZWISKO, TELEFON, EMAIL)

OSOBA ZGŁASZAJĄCA (TELEFON, EMAIL)

ADRES EMAIL DO PRZESŁANIA FAKTURY W FORMIE ELEKTRONICZNEJ

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniach Śląskiej Organizacji Szkoleniowej Sp. z o.o. S.K jest:

- wypełnienie i wysłanie tego formularza zgłoszeniowego na adres: biuro@sos.edu.pl lub skorzystanie z formularza i płatności online na stronie www.sos.edu.pl.
- zrealizowanie płatności za szkolenie najpóźniej na 3 dni robocze przed rozpoczęciem szkolenia na podstawie faktury proforma lub faktury VAT.
- w przypadku pracowników urzędów, instytucji państwowych lub samorządowych możliwe jest opłacenie faktury VAT w terminie do 14 dni po szkoleniu.

Warunki rezygnacji:

- Rezygnacja z uczestnictwa w szkoleniu wymaga formy pisemnej. Rezygnacja w terminie do 7 dni przed szkoleniem, wiąże się z obciążeniem Zgłaszającego 50% wartości szkolenia. Rezygnacja w okresie krótszym jak 7 dni przed szkoleniem wiąże się z pokryciem przez Zgłaszającego 100% kosztów udziału w szkoleniu.
- Nieobecność na szkoleniu nie zwalnia z dokonania opłaty 100% wartości szkolenia.

Zapoznałam/em się z treścią [Regulaminu Szkoleń Śląskiej Organizacji Szkoleniowej](#), akceptuję go i wyrażam dobrowolną zgodę na przesłanie go na wskazany adres e-mail

Wyrażam zgodę wobec Śląskiej Organizacji Szkoleniowej Sp. z o.o. S.K z siedzibą w Katowicach przy Al. Roździeńskiego 188 na przetwarzanie danych osobowych przez Organizatora w celu udziału w szkoleniu zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa oraz w celach marketingowych w zakresie związanym z organizacją i przeprowadzeniem Szkoleń.

Wyrażam zgodę wobec Śląskiej Organizacji Szkoleniowej Sp. z o.o. S.K. z siedzibą w Katowicach przy Al. Roździeńskiego 188 na przetwarzanie danych osobowych i kontaktowych z tego formularza do celów przesyłania i otrzymywania informacji handlowych i marketingowych drogą elektroniczną zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

Zamawiam szkolenie z obowiązkiem zapłaty

DATA / IMIĘ I NAZWISKO OSOBY ZGŁASZAJĄCEJ

PODPIS / PIECZĄTKA FIRMY

ŚLĄSKA ORGANIZACJA SZKOLENIOWA SP. Z O.O. S.K.

Al. Roździeńskiego 188, 40-203 Katowice

tel. 660 910 950 lub 880 635 558

email: biuro@sos.edu.pl | www.sos.edu.pl