



OPEN
konsultacje & szkolenia

EFEKTYWNA SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE - doskonalenie kompetencji handlowych

oferta szkolenia otwartego

Celem szkolenia jest nabycie wiedzy i rozwijanie kluczowych kompetencji sprzedaży i negocjacji. W trakcie szkolenia uczestnicy poznają podstawowe zasady i sprawdzone techniki prowadzenia rozmów handlowych oraz zwiększą pewność siebie w obszarze negocjacji.

Sposób pracy podczas szkolenia:

Uczestnicy poprzez **ćwiczenia i studia przypadków** uczą się i wyciągają wnioski, samodzielnie poszukują rozwiązań i budują własny zbiór narzędzi i dobrych praktyk, które będą przydatne podczas codziennej pracy.

- ✓ pracujemy w oparciu o **case study**, które pokazują realne problemy i rozwiązania z różnych branż,
- ✓ prowadzimy ćwiczenia zespołowe i indywidualne, po ich realizacji uczestnicy otrzymają informacje zwrotne, **wnioski** zapisujemy na flipcharcie, a następnie przekazujemy uczestnikom w formie prezentacji,
- ✓ przygotowujemy i zachęcamy do udziału w ćwiczeniach **symulacyjnych**,
- ✓ zachęcamy uczestników do dzielenia się własnym doświadczeniem i moderujemy **dyskusje** grupowe,
- ✓ prowadzimy krótkie, **interaktywne wykłady**.



Standard Usług
Szkoleniowo-Rozwojowych

Trener prowadzący:
Łukasz Kukorowski

Liczebność grupy:
3 – 5 osób

Termin realizacji:
11-12.07.2024 r.

Czas trwania:
2 dni szkoleniowe
w godz.
9:00-16:00

Miejsce realizacji:
**ul. Serbska 6a/1
61-696 Poznań**

OPEN
Konsultacje i Szkolenia
Ul. Serbska 6a/1
61-696 Poznań

Julita
tel. 881 036 989

www.open-szkolenia.pl



PRZYGOTOWANIE:

Przed szkoleniem kierujemy do uczestników ankietę zawierającą program zajęć, z prośbą o zaznaczenie zagadnień, które są najbardziej interesujące oraz przedstawienie swoich oczekiwań względem szkolenia. Dzięki temu trener będzie mógł lepiej dopasować treść i ćwiczenia, które będą omawiane podczas szkolenia.

PROFIL UCZESTNIKA:


Osoby pracujące na stanowiskach sprzedawca, handlowiec lub pracownik działu obsługi klienta i chcą poznać wiedzę z zakresu psychologii sprzedaży, zyskać kompetencje miękkie, takie jak komunikacja, negocjacje, finalizacja sprzedaży oraz poznać sposoby radzenia sobie w różnych sytuacjach w kontakcie z klientem.

ZAWARTOŚĆ MERYTORYCZNA SZKOLENIA:

1. Nowa sprzedaż	<ul style="list-style-type: none"> • dzisiejszy klient - jego oczekiwania i potrzeby, • sprzedaż oparta o zaufanie, partnerstwo, kompetencję, • challenger - czyli kto? • identyfikacja „ból klienta”, dopasowanie i indywidualne podejście.
2. Proces sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"> • etapy sprzedaży, • prospecting, kontrakt, rola przygotowania, • jak wygląda Twój lejek sprzedaży, • elevator pitch.
3. Psychologia sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"> • rola nastawienia, • techniki wywierania wpływu, • mental resilience, psychika sprzedawcy, • motywacja mimo odmowy.
4. Budowanie relacji	<ul style="list-style-type: none"> • budowanie partnerskich relacji, poszukiwanie rozwiązań, • intencje w komunikacji, • parafraza i odzwierciedlenie, pytania, klaryfikacje, • techniki aktywnego słuchania, zbierania informacji.

5. Komunikacja transformująca	<ul style="list-style-type: none"> • techniki aktywnego słuchania, • uzasadnienie propozycji – siła argumentacji, • zmiana języka negatywnego na pozytywny, • język korzyści.
6. Zrozumienie klienta	<ul style="list-style-type: none"> • mapa empatii, analiza sytuacji klienta, • przyjęcie perspektywy klienta i czynniki satysfakcji, • zmiana perspektywy, szukanie porozumienia, • dostosowanie kodu do danego typu klienta, dostrajanie.
7. Negocjacje w sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"> • podstawowe techniki negocjacyjne w sprzedaży • rozpoznanie własnego stylu negocjacyjnego • mózg w negocjacjach
8. Obiekcje w sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"> • dlaczego bez obiekcji nie ma sprzedaży? • zasady pracy z obiekcjami, • najczęstsze obiekcje i techniki ich przełamania, • obiekcje a zmylenia.
9. Finalizacja	<ul style="list-style-type: none"> • skuteczne techniki zamykania sprzedaży, • metody łamania oporu przed zamknięciem, • rozpoznawanie sygnałów i wykorzystanie gotowości zakupowej, • sygnały werbalne i niewerbalne.
10. Standard obsługi klienta	<ul style="list-style-type: none"> • asertywna obsługa -radzenie sobie w trudnych sytuacjach, • jak skutecznie wykorzystać konflikt? • humor i optymizm, budowa właściwego nastawienia, • efekt WOW w sprzedaży i obsłudze klienta.
	<ul style="list-style-type: none"> • analiza konkretnych sytuacji sprzedażowych, • analiza trudnych sytuacji w obsłudze klienta, • symulacja zamykania sprzedaży, • analiza typowych błędów w kontakcie z klientem.

PODSUMOWANIE:

	<ul style="list-style-type: none"> • dyskusja podsumowująca, • wręczenie uczestnikom certyfiatów ukończenia szkolenia, • fotoprotokół - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas zajęć. Zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań realizowanych podczas zajęć, • w razie dodatkowych pytań po oficjalnym zakończeniu szkolenia trener jest do dyspozycji uczestników i udziela indywidualnych informacji zwrotnych.
---	--

WARUNKI ORGANIZACYJNE:

Czas trwania szkolenia:	2 dni szkoleniowe (2 x 8 x 45 minut + przerwy)
Liczebność grupy:	3 - 5 osób
Termin:	11-12.07.2024 r.
Miejsce:	Siedziba firmy OPEN - ul. Serbska 6a/1, 61-696 Poznań
Cena:	1590 PLN + 23% VAT / 1 osoba
Wartość obejmuje:	<ul style="list-style-type: none"> • diagnozę potrzeb w formie ankiety online skierowanej do uczestników przed szkoleniem, • przeprowadzenie zajęć przez trenera z wieloletnim doświadczeniem w zawodzie, • prowadzenie szkolenia w formie warsztatowej – ćwiczenia –> wnioski, • materiały drukowane i elektroniczne będące uzupełnieniem treści prezentowanych w trakcie szkolenia, • fotoprotokół - prezentacja zawierająca zdjęcia flipchartów wykorzystanych podczas szkolenia, zawierają one kluczowe pomysły, wypracowane metody działania oraz podsumowania zadań realizowanych podczas zajęć, • po zakończeniu szkolenia trener jest do dyspozycji w razie pojawienia się dodatkowych pytań ze strony uczestników, • imienny certyfikat ukończenia szkolenia, • podczas szkolenia zapewniony jest catering (lunch i przerwy kawowe).
Płatność:	Fakturę za udział w szkoleniu wystawiamy dzień po realizacji z terminem płatności 7 dni (nie pobieramy zaliczki przed realizacją szkolenia).

Zapraszam do kontaktu:

Julita Gotkowicz- Żok

tel. **881 036 989**

julita.gotkowicz@open-szkolenia.pl

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY
(kliknij w ikonę poniżej):



CO NAS WYRÓŻNIA:

- ✓ **Profesjonalna kadra trenerska** – nasi trenerzy są praktykami z wieloletnim doświadczeniem. Są Oni gwarancją najwyższej jakości usług.
- ✓ **Elastyczność** – szkolenia zostają dopasowane zgodnie z potrzebami uczestników, na podstawie ankiety wypełnionej przez uczestników przed szkoleniem.
- ✓ **Małe grupy szkoleniowe** – realizujemy warsztaty w **grupach 3 - 5 osobowych**, dzięki temu każdy uczestnik ma okazję wziąć udział w ćwiczeniach i otrzymać indywidualne informacje zwrotne.
- ✓ **Warsztatowy sposób pracy** – w naszych szkoleniach kładziemy nacisk na praktykę i ćwiczenia, bazujemy na sytuacjach z pracy uczestników.
- ✓ **Wygodny dostęp do materiałów szkoleniowych** – po szkoleniu uczestnicy mogą pobrać materiały za pośrednictwem platformy "Strefa Klienta".
- ✓ **Kontakt po szkoleniu** – uczestnik może porozmawiać z trenerem po skończonym szkoleniu lub skontaktować się w innym terminie.
- ✓ **Dogodna forma płatności** – fakturę za udział w szkoleniu wystawiamy w dniu jego realizacji z terminem płatności 7 dni.
- ✓ **Certyfikowana jakość** – nasza firma pozytywnie przeszła przez proces certyfikacji i zdobyła znak jakości: Standard Usług Szkoleniowo – Rozwojowych SUS 2. 0.
- ✓ **Sprawdzona firma** – zaufało nam wiele firm, zrealizowaliśmy projekty rozwojowe zarówno dla przedsiębiorstw MŚP, dużych firm oraz międzynarodowych korporacji, poniżej wyszczególniamy kilku naszych Klientów:



PEŁNA OFERTA NASZEJ FIRMY:



PROJEKTY ROZWOJOWE



DZIAŁANIA WSPIERAJĄCE ROZWÓJ
I FUNKCJONOWANIE ORGANIZACJI



BADANIA, DIAGNOSTYKA, AUDYTY



COACHING I KONSULTACJE



WARSZTATY DLA ZESPOŁÓW



SZKOLENIA ZAMKNIĘTE



WELLBEING



DZIAŁANIA ONLINE