

OFERTA SZKOLEŃ PREMIUM WROCŁAWSKIEGO PARKU TECHNOLOGICZNEGO S.A.

Wrocławski Park Technologiczny przedstawia ofertę szkoleń rozwojowych dedykowanych dla:

- klientów biznesowych (firm mikro, małych, średnich i dużych),
- sektora publicznego,
- uczelni wyższych,
- stowarzyszeń i organizacji branżowych (np. organizacji pracodawców, izb gospodarczych),
- instytutów badawczych,
- osób indywidualnych.

Szkolenia odgrywają wiodącą rolę w zakresie rozwoju kwalifikacji i kompetencji rynkowych oraz wdrażania innowacji do edukacji. Pomagają w zrozumieniu potrzeb i funkcjonowania biznesu.

Naszych trenerów cechuje bardzo dobra znajomość zagadnień będących przedmiotem wdrażanych rozwiązań, elastyczność i otwartość na indywidualne potrzeby.

Innowacyjne podejście, profesjonalizm oraz zaangażowanie są gwarantem wysokiej jakości rozwiązań i osiągania założonych celów biznesowych.

KONTAKT:

Magdalena Jaśkiewicz-Czajka

Główny Specjalista Oddział ds. jakości

tel. (71) 798 56 02, kom. 781 871 602,

e-mail: magdalena.jaskiewicz-czajka@technologypark.pl

„Efektywny proces sprzedaży”

Termin: 28.04.2022

Szkolenie online

Trener: Bogdan Sosnowski

Szkolenie dedykowane dla: specjalistów, kierowników, menadżerów, szefów zespołów..

PROGRAM SZKOLENIA:

- **Baza**

Własne cele i strategię sprzedaży
Świadomość bazy
Podział A, B, C, D
Podział : mysz, królik, gazela, bawół

Ćwiczenie 1:

Analiza bazy klientów A,B,C,D

Projektowanie przyszłej bazy, sposoby dotarcia

- **Kontakt z klientem**

Przygotowanie do spotkania z klientem fizycznego i online,
Zasady nawiązania kontaktu z klientem
Typologia klientów - 4 osobowości

Ćwiczenie 1 :

Opis własnej osobowości i systemu reprezentacji

Ćwiczenie 2 :

Praca and opisem drugiej osoby : osobowość I dominujące systemy

- **Budowanie relacji**

Fazy budowania relacji
Aktywne słuchanie a uważność
Rola pytań w budowaniu relacji

- **Pytania otwarte o sens** – metoda autorska

Raport – dostosowanie do klienta
Mowa ciała
Wiarygodność w procesie sprzedaży

Ćwiczenie 1:

Dialog z wykorzystaniem narzędzi pytań, rozmowie o wartości oraz budowania raportu

Sprzedaż samochodu

Rozmowa o wartościach

Ćwiczenie 2:

Rozmowa z każdym z uczestników, zmiana partnera co rozmowę, praca nad mową ciała, raport, following

- **Oferta**

Zróznicowany styl formułowania propozycji
Zasady wpływu Cialdiniego
Rozmowa o cenie i jakości
Negocjacje

Ćwiczenie 1:

Komunikaty zgodne z zasadami Cialdiniego

Ćwiczenie 2 :

Ułożenie komunikatu oferty z wykorzystaniem powyższych narzędzi

- **Zamknięcie sprzedaży jako otwarcie**

Ile „tak” potrzebujesz
Kotwiczenie
Techniki zamknięcia

EFEKT SZKOLENIA:

- Uczestnik zna i stosuje zasady budowania oraz wykorzystania bazy klientów
- Zna i stosuje narzędzia w procesie sprzedaży
- Kreatywnie podchodzi do klientów
- Zna różnicę w pytaniach otwartych i pytaniach o sens
- Buduje wiarygodność
- Używa narzędzi w negocjacjach
- Zna zasady zamykania sprzedaży
- Określa zasady wyróżniające obsługę posprzedażną
- Ma zapisany plan działania, obszary do rozwoju i wnioski

CEL SZKOLENIA:

Głównym zadaniem szkolenia jest podniesienie znajomości narzędzi wykorzystywanych w procesie sprzedaży oraz przyjemności płynącej z pracy w sprzedaży.

Rozwinięcie umiejętności i wiedzy uczestników, którzy na co dzień zajmują się sprzedażą, budowaniem relacji, zarządzają bazą klientów oraz pracują nad ich obsługą.

Budowanie świadomości na temat procesu sprzedaży i sensu odróżniania się od konkurencji.

Cena netto: 400 zł netto/osoba (min. 10 osób)

Zajęcia trwają ok. 6 godzin dydaktycznych

O Trenerach:

Trener Bogdan Sosnowski

Certyfikowany Coach ICC, Master NLP, Magister Europeistyki, Absolwent IESE Business School University of Navarra, uczestnik programu Challenger – Imapct, uczestnik programu Coaching Cleaning – Corporate Coach U. Zbudował od podstaw kanał B2B PLAY – 750 Doradców Biznesowych. Projektując strategię, określając cele tworząc programy rozwojowe dla 90 zespołów. Przez 11 wykonał wszystkie zakładane cele ilościowe i wartościowe w każdym kwartale. Pracuje dziś z zespołami nad rozwojem talentów. Występuje na scenach m.in. Brian Tracy International, Sales Angels, National Sales Congress, Forum Inteligentnego Rozwoju.



Trener Arkadiusz Bednarski

Trener i Doradca biznesowy specjalizujący się w szkoleniach ze sprzedaży, komunikacji, negocjacji oraz w szkoleniach specjalistycznych dla kadr menedżerskich. Przyczynił się do rozwoju wielu firm. Prowadzi autorskie seminaria i szkolenia sprzedażowe w Polsce i za granicą (USA, Kanada, UK, Niemcy, Szwecja). W swojej dwudziestoletniej karierze trenerskiej przeszkolił ponad 12 tys. osób z 23 krajów. Autor bestsellera „Mistrz sprzedaży” oraz innych 15 książek: (m.in.) „Biblia Sprzedaży”, „Mistrzowski Zespół Sprzedaży”, „Opanować czas”.

