



Strategia sprzedaży oraz obsługi klienta

WARSZTATY KOMPETENCYJNE „OD UCZNIĄ DO MISTRZA SPRZEDAŻY”

Data: 06.04.2016r., Miejsce: Częstochowski Park Przemysłowo-Technologiczny

CEL SZKOLENIA: rozwój kompetencji miękkich w obszarach komunikacja oraz relacyjności.

Grupa docelowa: Dyrektorzy i managerowie sprzedaży, działy handlowe, przedstawiciele handlowi zainteresowani nabyciem eksperckiej wiedzy oraz umiejętności.

- Ilość dni szkoleniowych: 2 dni, od 09.00 – 17.30
- Koszt inwestycji: 1.750 zł netto /osobę, certyfikat
- Ilość uczestników: 12-16 osób
- Dodatkowe wyposażenia: materiały licencjonowane, Checklisty do wielokrotnego użytku, prezentacje i treści szkolenia na CD
- Catering (dwie przerwy kawowe i obiad w ciągu dnia szkoleniowego)

Uczestnicy znajdą odpowiedzi na następujące pytania :

1. Jak funkcjonuje komunikacja w sprzedaży? Jak komunikować z klientem?
2. Jakie techniki komunikacji różnią się w psychologii sprzedaży?
3. Jak stosować techniki oparte na rozpoznaniu osobowości klienta w sprzedaży lub w negocjacjach?
3. Jaki jest mój styl zachowań oraz mój preferowany wzorzec komunikacji, czyli jak jestem postrzegany przez klienta lub partnera negocjacji?
4. Jakie zasady i narzędzia warto stosować w sprzedaży i jak można podnieść efektywność finalizacji poprzez odpowiednie przygotowanie się do rozmów sprzedażowych?

Program warsztatów zapewnia następujące korzyści dla uczestników:

- Zdobycie realistycznego obrazu własnego stylu działania oraz komunikacji
- Nabycie umiejętność rozpoznania 4 podstawowych tendencji zachowań swoich klientów wg modelu D-I-S oraz K oraz świadomego tasowania argumentacją sprzedażową.
- Zrozumienie prostego systemu opartego na 4 typach zachowań pozwala uniknąć podstawowych błędów w sprzedaży.
- Liczne przykłady, studium przypadku oraz ćwiczenia pozwolą na zrozumienie pragmatyczności prezentowanych treści.



- Umiejętność precyzyjnego doboru Strategii Sprzedaży oraz technik komunikacji, perswazji oraz innych technik wywierania wpływu.
- Umiejętność rozpoznania osobowości klienta pozwala na szybsze wprowadzenie go w strefę komfortu

Inne zagadnienia dotyczące komunikacji, które uczestnicy poznają oraz przećwiczają:

- Język perswazji- zakres tematyczny: Typ „mała skala” – język korzyści (poziom racjonalny), Typ „duża skala” – język wyobrażeń, Kreowanie wyobrażeń pozytywnych i negatywnych, metafory,
- Ćwiczenia z kalibracji oraz nabycie umiejętności dostosowania mowy ciała oraz pracy nad spójnością przekazu (kongruencja – zgodność komunikatów werbalnych i niewerbalnych, rozpoznawanie i wpływanie na krytyczne punkty decyzyjne, behawioralne markery stanów psychofizjologicznych),
- Ćwiczenie się w metodzie Bumerangu

Gwarancja jakości warsztatów:

Zastosowanie narzędzi persolog® gwarantuje wysoką jakość oraz efektywność szkolenia. Wszystkie metody, narzędzia i ćwiczenia są skonstruowane w sposób przystępny, pragmatyczny i zrozumiały dla każdego. Wysokiej jakości licencjonowane materiały szkoleniowe zapewniają szybkie i skuteczne podniesienie kompetencji miękkie - niezbędne w efektywnej komunikacji oraz sprzedaży. Dobór trenerów prowadzących to połączenie eksperckiej wiedzy w I dniu szkolenia (Artur Skucha) oraz pragmatycznych i fantastycznych zastosowań oraz efektów motywacyjnych w drugim dniu warsztatów (Roman Brzezina).

Gwarancja satysfakcji

Stosowane narzędzia, techniki oraz treści szkolenia zawierają dużą dawkę pozytywnych emocji, humoru oraz różnorodne formy przekazu wiedzy podnoszące efektywność szkolenia: Interaktywne ćwiczenia praktyczne, gry, scenki i odgrywanie ról, 'Ice-breakers' & 'Energizers' oraz inne. Realizując warsztaty szkoleniowe kierujemy się efektywnością zapamiętywania określoną przez Edgar Dalea': zapamiętujemy 90% tego, co mówimy i robimy, a tylko 10% tego, co tylko czytamy.

SYLWETKI TRENERÓW

ARTUR SKUCHA - Artur Skucha- Master Trainer persolog®

Specjalizuje się w projektach związanych z rozwojem kompetencji kadry zarządzającej projektami profesjonalizacji sprzedaży i obsługi klienta, rekrutacji oraz w audycie osobowościowym i stanowiskowym. Ekspert w zakresie strategii kierowania i zarządzania personelem w organizacjach oraz projektach szkoleniowych opartych na narzędziach diagnostycznych i szkoleniowych persolog®. W swojej działalności jako Master Trainer przeszkolił ponad 2.500 osób- trenerów, sprzedawców,



Agencja Rozwoju Regionalnego w Częstochowie S.A.

Al. Najświętszej Maryi Panny 24 lok. 8, 42-202 Częstochowa, tel. 34 360 56 88, fax 34 360 57 47, e-mail: arr@arr.czestochowa.pl



AGENCJA ROZWOJU
REGIONALNEGO
W CZĘSTOCHOWIE S.A.

managerów, pracowników administracji samorządowej. Referencje Prezydentów miast śląskich oraz Prezesów znanych na rynku firm są dla niego tak samo cenne, jak opinie wielu innych ludzi, często młodych i na początku swojej drogi życiowej, których miał zaszczyt gościć na swoich szkoleniach. Od lat zajmuje się rozwojem kompetencji pracowników, obsługi klienta oraz kadry kierowniczej wyższego i średniego szczebla w wiodących firmach na rynku polskim i niemieckim oraz w instytucjach samorządowych. Ponad 20-letnie doświadczenie zawodowe zdobywał w niemieckich instytucjach państwowych, instytutach szkoleniowych oraz w projektach biznesowych.

ROMAN BRZEZINA - przedsiębiorca, lider, trener biznesu i sprzedaży.

Szkoli z zakresu negocjacji, sprzedaży, komunikacji, zarządzania sobą i własnym rozwojem. Z pasją dąży do osiągania wytyczonych celów.

Stawia na Permanentny Rozwój Osobisty poparty gigantyczną dawką praktyki. Wiedzę i umiejętności zdobywał u wielu cenionych autorytetów z zakresu rozwoju osobistego m.in. Fryderyka Karzełka, Briana Tracy, Mateusza Grzesiaka, Andrzeja Fesnaka, Franciszka Staniszewskiego. Wykształcił liczne grono managerów i doradców finansowych.

Od 2010 roku jest wykładowcą w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu, gdzie prowadzi zajęcia z na studiach magisterskich jak i podyplomowych tematów

takich jak: komunikacja społeczna, negocjacje w biznesie, motywowanie pracowników, profil, psychologiczny nowoczesnego managera, zarządzanie talentami, kwalifikacje managera, psychologiczne aspekty kierowania zespołem pracowniczym, CSR jako społeczna odpowiedzialność biznesu w bankowości, społeczność lokalna. Pełnione funkcje: Wykładowca w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu, Certyfikowany Trener – Persolog Polska Sp. z o.o., Dyrektor Regionalny - Polska Grupa Doradczco Finansowa Sp. z o.o.



ZAPRASZAMY SERDECZNIE

Planowany termin szkolenia: 06.04.2016 r. (Zgłoszenia przyjmujemy do 01.04.2016 r.)

Warunkiem udziału w szkoleniu jest wypełnienie i przesłanie formularza zgłoszeniowego oraz przelanie na konto organizatora należnej kwoty zgodnie z ofertą szkoleniową.

Formularz należy wydrukować, wypełnić i podpisać, a następnie zeskanowany przesłać na adres kgrochowina@arr.czestochowa.pl

Informacji na temat udziału w szkoleniu udziela: Kamila Grochowina, kgrochowina@arr.czestochowa.pl, tel. 34 360 56 87, 34 360 56 88, w. 29 w godz. 8.00 – 15.00.

** Teksty źródłowe oferty podlegają ochronie prawnej i mogą być używane tylko za zgodą organizatora szkolenia.*

Agencja Rozwoju Regionalnego w Częstochowie S.A.

Al. Najświętszej Maryi Panny 24 lok. 8, 42-202 Częstochowa, tel. 34 360 56 88, fax 34 360 57 47, e-mail: arr@arr.czestochowa.pl

NIP 573-010-83-10, REGON 150565527, Sąd Rejonowy w Częstochowie XVII Wydział Gospodarczy KRS 0000198424, Kapitał zakładowy 10 340 000 zł