

SZKOLENIE: PRAKTYK SPRZEDAŻY.

Dołącz do profesjonalnego szkolenia z zakresu sprzedaży i zwiększ swoje umiejętności handlowe. Zarezerwuj swoje miejsce już dziś!

Czas trwania: 2 dni. **Cena:** od 7987 PLN Brutto zw. VAT. **Forma:** offline i online.

CELE:

- **Doskonalenie umiejętności sprzedażowych:** Nauczysz się skutecznych technik sprzedaży, które pomogą Ci budować relacje z klientami, identyfikować ich potrzeby i przedstawiać oferty w sposób przekonujący.
- **Zwiększenie sprzedaży:** Dowiesz się, jak tworzyć skuteczne strategie sprzedażowe, które pomogą Ci zwiększyć liczbę klientów i wartość sprzedaży. Poprawa umiejętności negocjacyjnych: Nauczysz się, jak negocjować ceny i warunki umów, aby osiągnąć korzystne dla siebie i Twojej firmy rezultaty.
- **Skuteczna komunikacja:** Zdobędziesz umiejętności skutecznej komunikacji z klientami, co pozwoli Ci lepiej zrozumieć ich potrzeby i budować z nimi trwałe relacje.
- **Wzrost pewności siebie:** Udział w szkoleniu wzmocni Twoją pewność siebie i wiarę we własne możliwości, co przełoży się na lepsze wyniki w sprzedaży.
- **Zamiana zachowań na bardziej pożądane:** Poznasz sposób wdrożenia wiedzy i umiejętności ze szkolenia do swojej codzienności biznesowej, dzięki realizacji Planu Działań Wdrożeniowych.

DLA KOGO JEST TO SZKOLENIE?

Szkolenie "Praktyk Sprzedaży" dedykowane jest przede wszystkim osobom, takim jak:

Przedstawiciele handlowi.

- **Nowi przedstawiciele handlowi:** Osoby rozpoczynające swoją karierę w sprzedaży mogą zdobyć solidne podstawy i praktyczne umiejętności, które będą niezbędne w ich pracy.
- **Doświadczeni sprzedawcy:** Mogą odświeżyć swoją wiedzę, poznać nowe techniki i strategie oraz usprawnić swoje działania sprzedażowe.

Menadżerowie sprzedaży.

- **Kierownicy zespołów sprzedażowych:** Zyskają narzędzia do efektywniejszego zarządzania zespołem oraz wprowadzania usprawnień w procesach sprzedażowych.
- **Dyrektorzy sprzedaży:** Będą mogli lepiej zrozumieć procesy sprzedażowe i wdrażać bardziej efektywne strategie w swoich działach.

Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw.



- **Przedsiębiorcy:** Osoby prowadzące własne firmy mogą nauczyć się skutecznych technik sprzedaży, które pomogą im zwiększyć przychody i rozwinąć działalność.

Specjaliści ds. obsługi klienta.

- **Doradcy klienta:** Zdobędą umiejętności, które pozwolą im lepiej rozumieć potrzeby klientów i efektywnie odpowiadać na ich zapytania, co może prowadzić do zwiększenia sprzedaży.

Zespoły sprzedażowe B2B.

- **Sprzedawcy działający w segmencie B2B:** Szkolenie pomoże im lepiej zrozumieć potrzeby biznesowych klientów i dostosować swoje oferty do specyficznych wymagań rynku B2B.

Osoby pragnące zmienić branżę na sprzedaż.

- **Kandydaci do pracy w sprzedaży:** Osoby planujące zmianę kariery na sprzedaż mogą zdobyć podstawowe i zaawansowane umiejętności niezbędne do pracy w tej dziedzinie.

Profesjoniści chcący rozwijać umiejętności interpersonalne.

- **Osoby pracujące w marketingu, PR, HR i innych działach:** Mogą zwiększyć swoje kompetencje interpersonalne i sprzedażowe, co przełoży się na lepsze wyniki w ich codziennej pracy.

Startupy i nowe zespoły sprzedażowe.

- **Nowopowstające zespoły:** Mogą nauczyć się efektywnych metod sprzedaży i budować solidne fundamenty dla swoich działań sprzedażowych od samego początku.

Specjaliści ds. marketingu.

- **Marketingowcy:** Zrozumienie procesów sprzedażowych pomoże im lepiej współpracować z zespołami sprzedaży oraz tworzyć kampanie marketingowe, które skuteczniej przekładają się na sprzedaż.

Konsultanci i trenerzy sprzedaży.

- **Profesjonalni trenerzy:** Mogą odświeżyć swoją wiedzę i zyskać nowe techniki oraz narzędzia, które będą mogli wykorzystywać w swoich szkoleniach.

CO BĘDZIE WIEDZIAŁ ABSOLWENT SZKOLENIA „PRAKTYK SPRZEDAŻY”?

- Poznasz wszystkie **etapy procesu sprzedaży**, co umożliwi bardziej efektywne zarządzanie każdym z nich.
- Nauczysz się **tworzyć i stosować procedury**, które usprawnią codzienne działania sprzedażowe.
- Otrzymasz **narzędzia i techniki do tworzenia przekonujących argumentów**, które zwiększą szanse na zamknięcie sprzedaży.
- Nauczysz się skutecznie **identyfikować i klasyfikować różne typy klientów**.
- Zdobędziesz wiedzę na temat kluczowych **motywacji klientów**, co pozwoli lepiej odpowiadać na ich potrzeby.
- Poznasz techniki **prowadzenia profesjonalnych i efektywnych spotkań z klientami**.



- Zrozumiesz różne **modele i motywy zakupowe**, co umożliwi lepsze dostosowanie oferty do specyfiki klienta B2B.
- Nauczysz się technik **przekształcania obiekcji klientów w szanse sprzedażowe**.
- Poznasz **strategie obrony ceny**, co pozwoli na utrzymanie marż i zwiększenie wartości sprzedaży.
- Zrozumiesz znaczenie i najlepsze **praktyki follow-upu**, co zwiększy Twoje szanse na zamknięcie transakcji.
- Poznasz **zasady pisania efektywnych maili sprzedażowych**, które przyciągną uwagę klienta.
- Poznasz konkretny **plan działań wdrożeniowych**, który pomoże w implementacji zdobytej wiedzy w praktyce.

CO BĘDZIE UMIAŁ ABSOLWENT SZKOLENIA „PRAKTYK SPRZEDAŻY”?

- Zwiększysz swoją zdolność do **przewidywania i kontrolowania wyników sprzedażowych**.
- Dzięki **standaryzacji procesów sprzedaży**, zwiększysz efektywność pracy **swojego zespołu**.
- Zdobędziesz **umiejętności lepszego dostosowywania argumentów do potrzeb klienta**.
- Zwiększysz swoją skuteczność w **personalizacji oferty do konkretnego klienta**.
- Nauczysz się **rozpoznawać sygnały ostrzegawcze, które mogą prowadzić do rezygnacji z zakupu**.
- Zwiększysz swoje **umiejętności budowania relacji i wzbudzania zaufania podczas spotkań**.
- Zwiększysz swoje umiejętności w zakresie **odkrywania i zaspokajania rzeczywistych potrzeb klientów**.
- Zdobędziesz umiejętności **efektywnego radzenia sobie z obiekcjami i ich neutralizowania**.
- Nauczysz się **przekonywać klientów do wartości oferowanego produktu lub usługi**.
- Nauczysz się tworzyć skuteczne **plany dalszego działania po pierwszym kontakcie z klientem**.
- Zwiększysz swoją **skuteczność w komunikacji mailowej i budowaniu relacji na odległość**.
- Zwiększysz swoją **zdolność do monitorowania i oceny efektywności wdrażanych działań**.

RAMOWY PROGRAM SZKOLENIA:

- Sprzedaż jako proces.
- Procedury ułatwiające sprzedaż.
- Argumenty w sprzedaży.
- Profilowanie klienta.
- Identyfikację powodów, dla których klienci kupują lub rezygnują z zakupu.
- Spotkanie handlowe.
- Badanie potrzeb zakupowych (modele i motywy zakupowe klienta biznesowego).
- Obiekcje, jak je wykorzystać.
- Cena i jej obrona.
- Follow up, czyli co dalej po wysłaniu oferty.
- Skuteczny mail w procesie sprzedaży.
- Plan Działań Wdrożeniowych.

W JAKIEJ FORMIE PROWADZONE JEST SZKOLENIE „PRAKTYK SPRZEDAŻY”?

Szkolenie "Praktyk Sprzedaży" będzie prowadzone w sposób warsztatowy i interaktywny, co oznacza, że uczestnicy będą aktywnie zaangażowani w proces nauki. Główne formy prowadzenia szkolenia to:

- **Mini wykłady i prezentacje:** Krótka forma przekazywania wiedzy teoretycznej, połączona z prezentacjami multimedialnymi.
- **Ćwiczenia indywidualne i grupowe:** Uczestnicy będą mieli okazję do samodzielnego i zespołowego przećwiczenia poznanych technik i umiejętności.
- **Dyskusje:** Prowadzone przez trenera dyskusje pozwolą uczestnikom na wymianę poglądów i doświadczeń, a także na pogłębienie wiedzy na temat omawianych zagadnień.
- **Gry szkoleniowe:** Gry szkoleniowe i symulacje pozwolą uczestnikom na praktyczne zastosowanie poznanych technik w bezpiecznym i angażującym środowisku.
- **Case study:** Omawianie przykładów z życia wziętych pozwoli uczestnikom na analizę rzeczywistych problemów sprzedażowych i wypracowanie skutecznych rozwiązań.
- **Coaching minisesje:** Indywidualne sesje z trenerem pozwolą uczestnikom na omówienie swoich indywidualnych potrzeb i wyzwań oraz na otrzymanie wskazówek dotyczących dalszego rozwoju.
- **Supervizje indywidualne i grupowe:** Supervizje to spotkania, podczas których uczestnicy będą mogli obserwować pracę innych osób i uczyć się na ich błędach i sukcesach.
- **Praktyki:** Uczestnicy będą mieli okazję do zastosowania poznanych technik w praktyce podczas spotkań z klientami (jeśli jest to możliwe).

Dodatkowo:

- Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe, które będą mogli wykorzystać do powtórzenia poznanych treści.

Dzięki różnorodnym formom prowadzenia szkolenia, uczestnicy będą mogli:

- Szybko i efektywnie przyswoić wiedzę teoretyczną.
- Rozwinąć praktyczne umiejętności sprzedażowe.
- Pokonać swoje słabości i wzmocnić mocne strony. Zyskać pewność siebie i motywację do działania.

Szkolenie "Praktyk Sprzedaży" to doskonała okazja do tego, aby nauczyć się wszystkiego, co trzeba wiedzieć o skutecznej sprzedaży.

TERMIN:

- Do ustalenia.

Z poważaniem

Maciej Kozubik

Tel. kom. 504 908 360



TRENER: MACIEJ KOZUBIK

Maciej Kozubik trener biznesu i sprzedaży w liczbach:

- ✓ 4 dyplomy studiów wyższych.
- ✓ 2 ukończone uczelnie.
- ✓ 5 certyfikatów potwierdzających kompetencje coachingowe.
- ✓ 24 certyfikaty potwierdzające kompetencje trenerskie i biznesowe.
- ✓ Ponad 10 lat doświadczenia trenerskiego (trener biznesu i sprzedaży).
- ✓ Ponad 11 lat doświadczenia coachingowego (coach indywidualny i grupowy).
- ✓ Ponad 13 lat w biznesie i 4 lata na stanowisku kierowniczym.
- ✓ Ponad 8.000 przeszkolonych osób (na sali szkoleniowej i za pośrednictwem Internetu).
- ✓ Ponad 10.000 odbytych spotkań sprzedażowych.

Wybrani Klienci:

Pragmatic Coders; Aviva Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie; D*Fusion Communication; Elsen – Logistyka; Flashop; ArcelorMittal Poland; MindLab; Aretech; Wektor Wiedzy; 8&8; ITC Partners ; Claude ICT Poland; Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach; Zakład Doskonalenia Zawodowego w Katowicach; Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach (Parlament Studencki); Akademia Górniczo – Hutnicza (Niezależny Związek Studentów); Treco; TechMine; Chmielewski Investments; Dialog Możliwości; Leadership & Development Group; Kancelaria Windykacyjna „Mediator”; Konsorcjum GrowTeam; Sales Brain POLSKA; EBV Finance; SYSTEMEG; Studio Potencjału; Departament Odszkodowań; Instalcompact-Service; LTC; VINCI Facilities Polska; Poliglotus; CoachWise S.A.; Fabryka Kreatywności; Ludowy Klub Jeździecki Lewada; Professional; Sysco Business Skills Academy Ltd; Silesia Development; Wyższa Szkoła Lingwistyczna w Częstochowie; Tiviano ; Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej; Urząd Miasta Siemianowice Śląskie, Wento Sp. z o.o., Gotec Polska Sp. z o.o., Zakłady Farmaceutyczne Polpharma, STS i inne.

