

Psychologia sprzedaży

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi		2018/04/09/12600/154487	
Cena netto	835,00 zł	Cena brutto	835,00 zł
Cena netto za godzinę	52,19 zł	Cena brutto za godzinę	52,19
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		16	
Termin rozpoczęcia usługi	2018-04-23	Termin zakończenia usługi	2018-04-24
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2018-04-09	Termin zakończenia rekrutacji	2018-04-23
Maksymalna liczba uczestników		12	
Kategoria główna KU		Marketing	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		Certyfikaty: Znak Jakości TGLS Quality Alliance	
Czy usługa pozwala na zdobycie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?		Nie	
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?		Nie	
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?		Tak	

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu	GRUPA TIPMEDIA Sp. z o.o.		
Osoba do kontaktu	Olga Łucziewicz	Telefon	533401192
E-mail	szkolenia@tipmedia.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Uczestnik zdobędzie wiedzę na temat: - Budowania relacji - Typologii osobowości wg. Carla Gustawa Junga - Pytań otwartych oraz zamkniętych - Roli aktywnego słuchania w komunikacji - Skutecznej prezentacji produktu - Modelu Cecha- Zaleta - Korzyść - Zamykania sprzedaży Uczestnik nabeędzie umiejętności: - Budowania relacji z klientem - Określania typu osobowości klienta i dostosowania do niego swoich działań - Badania potrzeb klienta - Aktywnego słuchania - Skutecznego prezentowania produktu - Radzenia sobie ze strachem przed odmową i odrzuceniem - Zamykania sprzedaży Po odbytym szkoleniu uczestnik: - Będzie czuł się pewniej w relacjach z klientami i lepiej reagował na ich potrzeby - Będzie rozwijał nabyte umiejętności poprzez stosowanie ich w pracy zawodowej.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Dzień 1:

Budowanie relacji (9:00 – 13:00)

- Rola relacji w nowoczesnej sprzedaży
- Typologia osobowości według Carla Gustawa Junga
- Dopasowanie się do typu osobowości klienta

Badanie potrzeb (13:30 – 17:00)

- Zadawanie pytań otwartych (po co, kiedy, w jaki sposób)
- Zadawanie pytań zamkniętych (po co, kiedy, w jaki sposób)
- Rola aktywnego słuchania w komunikacji

Dzień 2:

Prezentacja produktu (9:00 – 13:00)

- Przedstawienie modelu Cecha – Zaleta – Korzyść
- Warsztat praktyczny (tworzenie gotowych sentencji nawiązujących do rzeczywistego produktu firmy)

Zamknięcie sprzedaży (13:30 – 16:00)

- Psychologiczny strach przed odmową i odrzuceniem

- Skuteczne techniki zamykania sprzedaży

Podsumowanie (16:00 - 17:00)

- Omówienie poszczególnych etapów w modelu jako całości

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Uczestnik zdobędzie wiedzę na temat:

- Budowania relacji
- Typologii osobowości wg. Carla Gustawa Junga
- Pytań otwartych oraz zamkniętych
- Roli aktywnego słuchania w komunikacji
- Skutecznej prezentacji produktu
- Modelu Cecha- Zaleta -Korzyść
- Zamykania sprzedaży

Uczestnik nabędzie umiejętności:

- Budowania relacji z klientem
- Określenia typu osobowości klienta i dostosowania do niego swoich działań
- Badania potrzeb klienta
- Aktywnego słuchania
- Skutecznego prezentowania produktu
- Radzenia sobie ze strachem przed odmową i odrzuceniem
- Zamykania sprzedaży

Po odbytym szkoleniu uczestnik:

- Będzie czuł się pewniej w relacjach z klientami i lepiej reagował na ich potrzeby
 - Będzie rozwijał nabyte umiejętności poprzez stosowanie ich w pracy zawodowej.
-

Grupa docelowa

Pracownicy na stanowiskach sprzedażowych oraz związanych ze sprzedażą.

Opis warunków uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest poprawne zapisanie uczestników na usługę w systemie Bazy Usług Rozwojowych

Materiały dydaktyczne

Każdy uczestnik otrzymuje komplet materiałów obejmujący tematy opracowywane w trakcie szkolenia.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Rozpoczęcie szkolenia	2018-04-23	09:00	09:30	0:30
2	Budowanie relacji	2018-04-23	09:30	13:00	3:30
3	Badanie potrzeb	2018-04-23	13:00	17:00	4:00
4	Prezentacja produktu	2018-04-24	09:00	13:00	4:00
5	Zamknięcie sprzedaży	2018-04-24	13:00	16:00	3:00
6	Podsumowanie	2018-04-24	16:00	17:00	1:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Krzysztof Kasperuk
-----------------	---------------------------

Obszar specjalizacji	<p>Ekspert komunikacji, sprzedaży, rozwoju i wystąpień publicznych. Przemawianie i rozwijanie ludzi to jego pasja. Miarą jego pracy jest jakość i wysokie rezultaty. Praktyk, który na szkoleniach odnosi się do wiedzy i nabytego doświadczenia. Łącząc wiedzę teoretyczną z doświadczeniem biznesowym, przygotowuje i prowadzi wiele autorskich szkoleń z zakresu sprzedaży, motywacji oraz rozwoju potencjałów indywidualnych i zespołowych. Współpracuje z uczelniami wyższymi prowadząc seminaria i warsztaty dla studentów z dziedziny psychologii osiągnięć, zarządzania rozwojem oraz budowania kompetencji przywódczych. Występuje jako ekspert i mówca na konferencjach poświęconych sprzedaży, przywództwu oraz zarządzaniu sprzedażą. Energiczny mówca, który potrafi w każdej grupie obudzić zapał do nauki, kreacji rozwiązań i nabywania nowych umiejętności. Szkolenia prowadzone przez Krzysztofa są źródłem wielu praktycznych zastosowań, są wielowymiarowe i pełne. Prywatnie jest Fundatorem Fundacji „Panheri” działającej na rzecz rozwoju młodego pokolenia oraz wsparcia jego wejścia na rynek pracy.</p>
Doświadczenie zawodowe	<p>Prawnik, przedsiębiorca, kilkunastoletnie doświadczenie w sprzedaży, budowaniu zespołów sprzedażowych. Wyszkolił i zarządzał zespołem 150 sprzedawców w 7 oddziałach na terenie Polski. Współpracował między innymi z takimi markami jak: BMW, Porsche, Yasumi, Noble Bank, Tommy Hilfiger, Calvin Klein, Puls Biznesu, Brian Tracy International, Semilac, Diageo, PMT Marketing System.</p>
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<p>Bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla biznesu, m.in: „Psychologia sprzedaży”, „Insights Discovery ®”, „Komunikacja w zespole”, „Psychologia zmiany”, „Team building”, „Efektywność osobista i zespołowa”, „Przywództwo”. Cykle szkoleniowe „Akademia Lidera”, „Akademia Trenera”, „Akademia Sprzedaży” Swoją wiedzę i doświadczeniem dzielił się między innymi na konferencjach: „Diamenty Sprzedaży”, „Przez Sprzedaż na szczyt”, „Trendy Sprzedaży”, „Think Big Bristol”, „Sales Management Meeting”, „Sales Team Level up”.</p>

Wykształcenie	Absolwent Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu na kierunku Prawa (ukończone studia magisterskie) Absolwent Akademii Trenerów Sprzedaży Absolwent Andy Harrington's Public Speakers Academy w Londynie. W trakcie studiów podyplomowych „Turkusowe organizacje: Holilider – Integralny Lider Organizacji Przyszłości”
---------------	---

Lokalizacja usługi

Adres: Jastrzębia 29 35-207 Rzeszów, woj. podkarpackie Szczegóły miejsca realizacji usługi: Hotel Falcon	Warunki logistyczne:
---	----------------------