

ZAPROSZENIE

Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji pragnie zaprosić Państwa do wzięcia udziału w praktycznych, **BEZPŁATNYCH WARSZTATACH** pt.:

SZKOLENIE ONLINE: DOSKONALENIE AKTYWNYCH TECHNIK SPRZEDAŻY

Projekt szkoleniowy jest dofinansowany ze środków budżetowych Urzędu Miasta Poznania przeznaczonych na realizację zadań publicznych.

Data: 23-25.11.2020

Organizator: POLSKA IZBA GOSPODARCZA IMPORTERÓW, EKSPORTERÓW I KOOPERACJI

Czas szkolenia online: 10:00 – 13:00

Czas zdalnej, indywidualnej pracy: 13:00 – 17:00

Ważne!

Prosimy by każdy z Uczestników szkolenia przygotował:

- sprawny/ działający mikrofon - celem usprawnienia komunikacji, a w tym skuteczności szkolenia
- sprawną/ działającą kamerę - celem usprawnienia komunikacji, a w tym skuteczności szkolenia
- arkusz Microsoft Word/ lub podobny – celem wykonywania zadań

Link logujący na szkolenie zostanie Państwu przesłany dzień przed szkoleniem.

DZIEŃ I – WARSZTATU ONLINE 3h + zdalna ,indywidualna praca Uczestnika szkolenia 3h

I. ANALIZA OSOBOWOŚCI KLIENTA I SPRZEDAWCY

- 1.1. TYPY KLIENTÓW
- 1.2. ODPOWIEDNIA STRATEGIA PRACY Z RÓŻNYMI GRUPAMI KLIENTÓW
- 1.3. JAKIM JESTEM SPRZEDAWCĄ, A JAKIM KLIENTEM

II. DOSKONALENIE PROCESU I TECHNIK SPRZEDAŻY

- 2.1. PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY
- 2.2. SKUTECZNE METODY BADANIA POTRZEB
- 2.3. PREZENTACJA PRODUKTU – METODA PCK
- 2.4. ODPIERANIE ZARZUTÓW
- 2.5. UMIEJĘTNE ODPIERANIE ZARZUTÓW – ARGUMENTACJA

III. SKUTECZNA KOMUNIKACJA (NIE TYLKO BEZPOŚREDNIA) W PROCESIE SPRZEDAŻY – PRACA ZDALNA, INDYWIDUALNA PRACA UCZESTNIKA SZKOLENIA

- 3.1. REGUŁY SPRZEDAŻY SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY

DZIEŃ II – WARSZTATU ONLINE 3h + zdalna ,indywidualna praca Uczestnika szkolenia 3h

IV. ZACHOWANIA ASERTYWNE. RADZENIE SOBIE Z PRESJĄ I MANIPULACJĄ

- 4.1. Asertywność - ważna umiejętność
- 4.2. Taktyki asertywności – warsztat

V. PRACA NAD EMOCJAMI

- 5.1. Sprzedawca kontra stres
- 5.2. Sprzedawca a Klient – praca nad emocjami

VI. EFEKTYWNE METODY I NARZĘDZIA STOSOWANE W ODPOWIEDNICH ETAPACH SPRZEDAŻY

- 6.1. WARSZTAT SPRZEDAŻOWY – część I
- 6.2. WARSZTAT SPRZEDAŻOWY – część II
- 6.3. WARSZTAT SPRZEDAŻOWY – ANALIZA WYNIKÓW PRACY SPRZEDAWCY
- 6.4. ARKANY METODY PCK - Tajniki metody: Cecha – Zaleta – Korzyść

VII. ANALIZA POSPRZEDAŻOWA - UTRZYMYWANIE RELACJI Z KLIENTAMI - - PRACA ZDALNA, INDYWIDUALNA PRACA UCZESTNIKA SZKOLENIA

- 7.1. Zasady budowania trwałych relacji z Klientem
- 7.2. Narzędzia wykorzystywane do analizy posprzedażowej

DZIEŃ III –WARSZTATU ONLINE3h +zdalna, indywidualna praca Uczestnika szkolenia 3h

VIII. WALKA Z RUTYNĄ W SPRZEDAŻ

- 8.1. Oznaki wypalenia i jak im przeciwdziałać
- 8.2. Walka z rutyną a ciągłe doskonalenie

IX. TECHNIKI NEGOCJACYJNE WYKORZYSTYWANE W PROCESIE SPRZEDAŻY

Rodzaje technik negocjacyjnych

- 9.2. Warsztat - TECHNIKI NEGOCJACYJNE JAKO ELEMENT WYWIERANIA WPŁYWU – praca z kamerą
- 9.3. Warsztat - TECHNIKI NEGOCJACYJNE JAKO ELEMENT WYWIERANIA WPŁYWU – Analiza wyników

X. FORMUŁOWANIE STRATEGII W NEGOCJACJACH – ROZMOWY OPARTE NA ZASADACH

- 10.1. TAKTYKI NEGOCJACYJNE I ICH ZWIĄZEK ZE STRATEGIĄ ROZMÓW
- 10.2. SCENARIUSZ I PROGRAM ROZMOWY NEGOCJACYJNEJ - ZDALNA, INDYWIDUALNA PRACA UCZESTNIKA SZKOLENIA
- 10.3. Warsztat negocjacje w praktyce - ZDALNA, INDYWIDUALNA PRACA UCZESTNIKA SZKOLENIA

Dodatkowo każdego dnia 1h doradztwa

Rejestracja do 22.11.2019

Zgłoszenia przyjmowane są na formularzu <https://forms.gle/grynTyu7myANNFeh9>

Decyduje kolejność zgłoszeń.

Uwaga: Liczba miejsc jest ograniczona do 15 -20 uczestników. Decyduje kolejność zgłoszeń.

Cel szkolenia:

W sprzedaży istotne jest zarówno nieustanne poszukiwanie nowych możliwości, rozwój, konsekwentne i wytrwałe odkrywanie potrzeb klienta, jak też o chęć walki o wyższe cele. Skuteczność sprzedaży w dużej mierze zależy od dobrego przygotowania i profesjonalnego rozpoczęcia całego procesu sprzedaży. Umiejętność dialogu, znajomość potrzeb klienta i technik sprzedaży są zatem niezbędne dla osiągnięcia przez firmę zamierzonych celów i oczekiwanego poziomu rozwoju.

Sylwetki trenerów

Magdalena Robaszek - absolwentka Politechniki Poznańskiej na kierunku Zarządzania i marketingu oraz Inżynierii jakości i ergonomii. Właściciel firmy Consulting Coaching Business (CCB). Ponad 19 lat doświadczenia w realizacji profesjonalnych usług doradczych i szkoleniowych dla sektora MMSP i korporacji, związanych z: analizą rynku, klasteringiem, pozyskiwaniem zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej, sporządzaniem planów marketingowych, biznes planów, szacowaniem przychodów przy jednoczesnym określaniu kosztów inwestycyjnych, kształtowaniem modeli biznesowych, wdrażaniem, utrzymywaniem i ciągłym doskonaleniem systemów zarządzania jakością. Wykładowca akademicki w zakresie strategii biznesowych, przedsiębiorczości, systemów zarządzania jakością, zarządzania marketingowego. Specjalizacje: zarządzanie marketingowe (Arbiter przy Sądzie



Arbitrażowym Nowotomyskiej Izby Gospodarczej), procesy sprzedażowe, systemy zarządzania jakością (audytor SZJ, specjalista KAIZEN, TQM, TPM), organizacja i zarządzanie. Konsultant Krajowego Systemu Usług Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości od 2005 roku. Członek kapituły Konkursu Gospodarczo – Samorządowego HIT Wielkopolska. Wiceprzewodnicząca Rady Koordynacyjnej Punktów Konsultacyjnych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w Wielkopolsce (przez 4 lata). Przez wiele lat koordynator licznych projektów twardych, jak i miękkich. Doświadczenie praktyczne w kontrolingu i monitoringach firm, instytucji, uczelni wyższych, które pozyskały dofinansowanie inwestycyjne.

Janetta Sałek – absolwentka Akademii Ekonomicznej w Poznaniu na kierunku Zarządzanie



i Marketing. Ukończyła studia podyplomowe *Przygotowanie i Zarządzanie projektami UE* prowadzone przez Stowarzyszenie Inicjatyw Menedżerskich Instytut Biznesu oraz *Studium Prawa Europejskiego* w Warszawie pod naukowym i dydaktycznym patronatem Wyższej Szkoły Studiów Międzynarodowych w Łodzi. Absolwentka podyplomowego *Studium Biznesu Międzynarodowego* na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Ukończyła również podyplomowe *Studium z Zakresu Zarządzania w Organizacjach Pozarządowych* w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Świadczenie profesjonalnego doradztwa biznesowego dla przedsiębiorstw, właściciel firmy Consulting Coaching Business (CCB). Przez 17 pracowała jako doradca Polskiej Izby Gospodarczej Importerów, Eksporterów i Kooperacji w Poznaniu. Świadczyła usługi konsultingowe z zakresu strategii rozwoju przedsiębiorstw, w tym na potrzeby pozyskiwania dofinansowań unijnych.

Jest twórcą biznes planów dla przedsiębiorstw, analiz marketingowych, analiz rynkowych, raportów finansowych, rozliczeń projektów unijnych od strony finansowej i merytorycznej. Jest ekspertem z zakresu wprowadzania produktów i firm na rynki zagraniczne tj. pozyskiwania zagranicznych kontrahentów dla klientów krajowych, tworzenia strategii rozwoju przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, tworzenia strategii finansowania działań na rynkach zagranicznych, tworzenia planów rozwoju eksportu. Posiada doświadczenie w dziedzinie handlu zagranicznego obejmujące m.in. transakcje w handlu zagranicznym, handel międzynarodowy, prawo międzynarodowe, negocjacje handlowe, cło i podatki w eksporcie, finansowanie handlu zagranicznego, ryzyko w handlu zagranicznym, współpraca z partnerami handlowymi i pośrednikami na rynkach zagranicznych.

Ilość miejsc ograniczona.

Bliższych informacji udziela Pani Iwona Wesolek, e-mail: i.wesolek@pcc.org.pl

POLSKA IZBA GOSPODARCZA
Importerów Eksporterów i Kooperacji
Plac Wolności 18
PL-61-739 Poznań
KRS 0000038528
NIP 778-10-64-434
REGON 630377458
tel.: +48 61 8517848
izba@pcc.org.pl
www.pcc.org.pl

POZnań*