



## Szkolenie: **WARSZTAT Z TECHNIK SPRZEDAŻY**

**Termin szkolenia:** 22.05.2018 roku, godz. 9:00-15:00

**Trener: Dorota Szymańska**

Trener z zakresu sprzedaży, umiejętności menedżerskich i HR z ponad 10-letnim doświadczeniem. Przeprowadziła ponad 650 szkoleń, w tym szkolenia dla handlowców i pracowników obsługi klienta i serwisu obejmujące zagadnienia: techniki sprzedaży, telemarketing, obsługa klienta, negocjacje, prezentacja produktów, zamykanie transakcji i obrona ceny, budowanie wyjątkowych relacji. Współautor programów 5 edycji studiów podyplomowych „Zarządzanie sprzedażą w praktyce” realizowanych w Wyższej Szkole Bankowej w Bydgoszczy i Toruniu.

**Grupa docelowa:** osoby zajmujące się sprzedażą w firmie.

**Cel szkolenia:** trening prowadzenia rozmów handlowych i skutecznego reagowania w różnych sytuacjach w kontakcie bezpośrednim z klientem.

**Uczestnicy będą wiedzieli, w jaki sposób:**

- a) pozyskać nowych klientów,
- b) dobrać ofertę do potrzeb klienta,
- c) negocjować z klientem,
- d) zamknąć/zakończyć transakcję.

**Program:**

**Zagadnienie 1:**

**Pozyskiwanie nowych klientów. Trening w pierwszym kontakcie handlowym.**

- przebieg rozmowy handlowej,
- wizyta u klienta – budowanie relacji i zaufania. Savoir vivre biznesowy. Kontrolowanie komunikacji w trakcie rozmów handlowych,

**Ćwiczenie: rozpoczęcie i prowadzenie spotkania handlowego.**

**Zagadnienie 2:**

**Trening analizy potrzeb i przedstawiania produktów/oferty:**

- diagnoza sytuacji klienta, wykorzystanie roli fachowca do trafnego rozpoznania sytuacji,
- techniki zadawania pytań pozwalające rozpoznać potrzeby klienta,
- argumenty do serca. Co oddziałuje na emocje klienta?
- argumenty logiczne. Wyliczenia, kalkulacje,
- porównywanie produktów do konkurencji. Jak to zrobić bez krytyki?

**Ćwiczenie: symulacja analizy potrzeb „wewnątrz umysłu klienta”. Sprawdzenie swojej siły w diagnozowaniu potrzeb klienta. Symulacje opracowane na podstawie rzeczywistych warunków i wymagań klienta.**

**Zagadnienie 3**

**Trening negocjacji z klientem:**

- trening rozmowy o produktach z klientem. Porównywanie dwóch produktów. Porównywanie z konkurencją,

- 
- zastrzeżenia. Zagrywki, uprzedzenia, prawdziwe wątpliwości. Stereotypy na temat marki, przekonania klienta i ich pokonywanie,
  - inni dają mi taniej. Podawanie ceny, rabaty, marże. Argumentacja i taktyki negocjacyjne.

#### **Zagadnienie 4**

##### **Zamykanie transakcji:**

- metody zamykania transakcji – przegląd technik i krótkie ćwiczenia testujące,

##### **Miejsce szkolenia:**

Park Hotel – Bydgoszcz, ul. Wrocławska 3.

##### **Cena za udział w szkoleniu jednej osoby:**

- a) dla firm członkowskich Pracodawców Pomorza i Kujaw - 440,00 zł + VAT,
- b) dla pozostałych firm – 550,00 zł + VAT.

Cena obejmuje udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe, poczęstunek oraz zaświadczenie o uczestnictwie w szkoleniu. Płatność nastąpi przelewem na podstawie faktury VAT wystawionej po udziale w szkoleniu.

#### **ZGŁOSZENIE UCZESTNICTWA**

---

W celu zgłoszenia uczestnictwa w szkoleniu prosimy o przesłanie skanu wypełnionego formularza zgłoszeniowego mailem na adres [szkolenia@pracodawcy.info.pl](mailto:szkolenia@pracodawcy.info.pl) do dnia 13.04.2018r.

#### **KONTAKT**

---

##### **„Pracodawcy Pomorza i Kujaw”**

Związek Pracodawców  
ul. Gdańska 141/3/6  
85-022 Bydgoszcz  
NIP: 554-10-19-060

**T** +48 52 524 09 20  
**E** [biuro@pracodawcy.info.pl](mailto:biuro@pracodawcy.info.pl)  
[www.pracodawcy.info.pl](http://www.pracodawcy.info.pl)

##### **Lucyna Rybacka**

##### **Koordinator ds. Szkolenia i Public Relations**

**T** +48 887 788 988  
**E** [rybacka@pracodawcy.info.pl](mailto:rybacka@pracodawcy.info.pl)