



Szkolenie:

Doskonalenie umiejętności handlowych

Termin szkolenia: 03.12.2024, godz. 8:30-15:30

Trener: **Mariusz Lipkowski** - od 20 lat szkoli handlowców, liderów zespołów produkcyjnych oraz także menedżerów. Prowadzi warsztaty i coachingi. Projektuje procesy szkoleniowe. Rocznie realizuje projekty dla ponad 90 firm z całej Polski. Posiada doświadczenie w szkoleniach dla przemysłu. Ponad 900 przeszkolonych firm, 50000 godzin szkoleniowych i coachingowych, 23500 uczestników szkoleń. Rozwija zespoły handlowe i zakupowe, począwszy od budowania strategii handlowej. Prowadzi szkolenia dyrektorów, kierowników oddziałów, regionalnych kierowników sprzedaży, handlowców dot. wyznaczania celów, optymalizacji działań w oparciu o segmentację klientów czy budowanie standardów w oparciu o etapy rozmowy handlowej. Prowadzi zaawansowane warsztaty negocjacyjne z obszaru strategii i taktyk negocjacyjnych, negocjacji zakupowych, odczytywania mowy ciała, rozpoznawania blefu, odczytywania osobowości negocjatorów wraz z motywami działania. Współautor siedmiu edycji programu studiów podyplomowych i wykładowca „Zarządzanie sprzedażą w praktyce” na WSB w Toruniu i Bydgoszczy.

Grupa docelowa:

- pracownicy działów sprzedaży,
- handlowcy.

Cel szkolenia: nabycie wiedzy i umiejętności oraz doskonalenie kompetencji sprzedażowych.

Uczestnicy szkolenia:

- będą wiedzieli jak profesjonalnie umówić spotkanie z klientem,
- będą potrafili przeprowadzić rozmowę handlową,
- będą wiedzieli jak zdobywać nowych klientów,
- przećwiczą rozmowy o produkcie,
- będą wiedzieli jak porównywać siebie z konkurencją,
- poznają typy osobowości klientów.

Program szkolenia:

1. Rozmowy telefoniczne. Umawianie spotkania.

- Rozmowy wychodzące. Aktywny kontakt z nowymi i stałymi klientami.
- Nawiązanie i utrzymanie kontaktu. Rozmowy z decydem i innymi osobami.
- Najskuteczniejsze argumenty i sposoby zachowania na poszczególnych etapach rozmowy.
- Ćwiczenie: Wypracowanie swoich dobrych praktyk i trening.
- Wskazówki jak wysyłać dobrą energię w rozmowie telefonicznej.

2. Pozyskiwanie nowych klientów. Pierwszy kontakt handlowy.

- Trwałe relacje. Wizyta u nowego i stałego klienta.
- Kontrolowanie komunikacji w trakcie rozmów handlowych. Kontakt wzrokowy i mimika, postawa i gesty, dystans przestrzenny, wygląd – standardy.
- Ocieplenie relacji poprzez „zagajenie”. Rodzaje tematów. Niebezpieczne wątki rozmów.
- Standardy zachowania krok po kroku (wejście, co z wizytówką, oferty i katalogi, miejsce rozmowy).
- Partnerskie prowadzenie rozmowy – na co zwracać uwagę.
- Reagowanie w trudnych sytuacjach na początku rozmowy.
- Nieuczciwa konkurencja.
- Nowy rozmówca ze strony klienta.
- Promocja u konkurencji.
- Klient handluje z konkurencją (a z nami nie).
- Niespodziewane wypadki.
- Ćwiczenie: Otwarcia rozmowy handlowej. Trening.

3. Trening rozmów o produktach, rozwiązaniach. Porównywanie z konkurencją.

- Argumenty do serca. Co rozpała emocje klienta?
- Argumenty logiczne. Wyliczenia, kalkulacje.
- Rozpoznanie charakterystycznych dla określonych typów osobowości motywów zakupu takich jak: bezpieczeństwo, wygoda, zysk i prestiż.
- Opracowanie wzorcowej argumentacji o wybranych produktach z wykorzystaniem motywów zakupu klienta, argumentacja do konkretnych produktów czy usług firmy.
- Porównywanie produktów do konkurencji. Jak to zrobić bez krytyki?
- Ćwiczenie: Trening rozmowy o produktach/usługach z klientem. Porównywanie produktów/usług z konkurencją.

4. Typy osobowości klienta i ich wpływ na przebieg rozmowy handlowej.

- Osobowość klienta a jego zachowanie w trakcie rozmowy handlowej - czego się spodziewać, jak obserwować, jak oddziaływać?
 - ten, który nie chce rozmawiać i gaduła,
 - ten, który nie wie czego chce i ten, który wie wszystko lepiej,
 - ten, który podejmuje decyzję natychmiast i ten, który się długo zastanawia,
 - ten, który lubi zmiany i ten, który przywiązuje się do marki,
- Jak po mowie ciała, ubiorze i zachowaniu rozpoznać typ osobowości klienta.
- Dopasowanie się do osobowości klienta na wszystkich etapach rozmowy.
- Ćwiczenie: Sytuacje w rozmowie handlowej z klientem.

Miejsce szkolenia:

Hotel Słoneczny Młyn, Jagiellońska 96, Bydgoszcz

Cena za udział w szkoleniu jednej osoby:

- a) dla firm członkowskich Pracodawców Pomorza i Kujaw - 935,00 zł + VAT,
- b) dla pozostałych firm – 1100,00 zł + VAT.

Cena obejmuje udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe, poczęstunek oraz zaświadczenie o uczestnictwie w szkoleniu.

Płatność nastąpi przelewem na podstawie faktury proforma wystawionej po zakończeniu rekrutacji na szkolenie.

ZGŁOSZENIE UCZESTNICTWA

W celu zgłoszenia uczestnictwa w szkoleniu prosimy o wypełnienie elektronicznego formularza zgłoszeniowego <https://forms.office.com/e/PrQEK8P8uw> do dnia 25.11.2024r.

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego jest jednocześnie akceptacją [Regulaminu szkoleń](#) i [polityki prywatności](#) dostępnych na stronie internetowej i zobowiązaniem do ich przestrzegania.

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
www.pracodawcy.info.pl

Dorota Filarecka Stanek Koordynator ds. Szkolenia

T +48 661 528 001
E filarecka@pracodawcy.info.pl