

# We Make You Grow!

Nasza wiedza wspiera Twój biznes.



## Firma szkoleniowa Human Skills

# Skuteczny handlowiec



**Otwarte szkolenie „Skuteczny handlowiec” pozwala Kursantom zdobyć wyspecjalizowaną wiedzę o:**

- Diagnozowaniu przekonań klienta na temat produktu/usługi/firmy.
- Procesie badania potrzeb i pozyskiwania kluczowych informacji w rozmowie handlowej.
- Wykorzystywaniu przewag konkurencyjnych w sprzedaży.
- Obiekcjach i sposobach radzenia sobie z nimi.
- Skutecznych sposobach finalizowania transakcji.

# Grow!



# Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 1

## DLACZEGO HUMAN SKILLS?

Od kilkunastu lat wspieramy w rozwoju Klientów B2B oraz B2C organizując szkolenia, warsztaty, kursy, czy indywidualne konsultacje. To ogromne doświadczenie i ciągła otwartość na zmiany sprawia, że co roku przechodzimy audyt oraz certyfikację **DEKRA Certification**, będąc w gronie najlepszych firm szkoleniowych w Polsce. Należymy do **Polskiej Izby Firm Szkoleniowych** działając zgodnie ze **Standarami Usług Szkoleniowych SUS**. Co roku aktualizujemy nasze usługi w **Rejestrze Instytucji Szkoleniowych RIS**. Współpracujemy z **Krajowym Funduszem Szkoleniowych KFS** oraz **Bazą Usług Szkoleniowych BUR**.

## TU ZAPŁACISZ KARTĄ



Nasze logo to **cztery postaci, pomiędzy którymi powstaje kształt puzzla** – kluczowego elementu w budowaniu spójnej całości. Ten symbol ma dla nas ogromne znaczenie, bo prezentuje jednocześnie **siłę indywidualności**, jak i **zespołowy potencjał**. Jako firma szkoleniowo-doradcza dostarczamy sprawdzone i skuteczne usługi rozwojowe, mając zawsze na uwadze najwyższe standardy branży szkoleniowej oraz **indywidualne potrzeby naszych Klientów**. U nas każdy Klient oraz Uczestnik znajdzie przestrzeń, **by wzmacniać swoje kompetencje w zgodzie z własnym stylem działania**. Prowadzimy również projekt [Sukces Kobiety Biznesu](#).

Motywy przewodnim naszej firmy są **4 energie** znane z wielu narzędzi diagnostycznych, jakimi dysponujemy: **Extended DISC, Insights Discovery, FRIS, Maxi DISC, kolory osobowości czy test kolorów Hartmana**. To za pomocą tych narzędzi nasi Klienci **odkrywają swoje mocne strony, wyjątkowe talenty oraz obszary do wzmocnienia**.

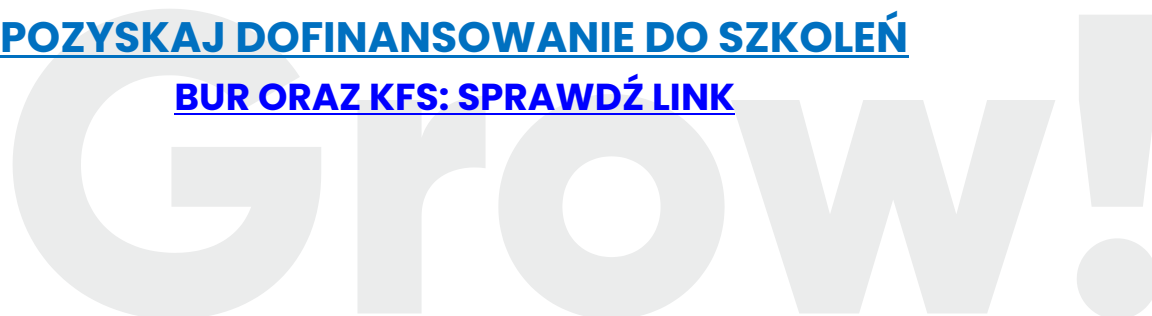
- **Energia Czerwona**, bo liczy się nastawienie na **cel** oraz **efekty** naszych Klientów.
- **Energia Niebieska**, bo działamy zawsze w oparciu o **wiedzę** i sprawdzone merytoryczne rozwiązania.
- **Energia Zielona**, bo stawiamy na **zespół**, który pracuje z pasją.
- **Energia Żółta**, bo czerpiemy **inspiracje** z globalnych trendów i innowacji.

Podstawą skuteczności naszych działań szkoleniowych jest nie tylko zaufanie Klientów poparte licznymi [referencjami, wyróżnieniami ekspertów](#), lecz także wewnętrzny system oceny oparty m.in. o **Model Kirkpatricka** – bo liczą się rezultaty.

Do powstania naszego hasła przewodniego: **„We Make You Grow”** zainspirowali nas nasi Klienci i historia każdego, wspólnie wypracowanego sukcesu. Realizujemy projekty rozwojowe tak, **aby przełożyć „Make” na „Grow”**, stale weryfikując propozycje w ramach katalogu naszych usług o najsukuteczniejsze i niezawodne rozwiązania.

## POZYSKAJ DOFINANSOWANIE DO SZKOLEŃ

### BUR ORAZ KFS: SPRAWDŹ LINK



Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.



# Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 2

## OPIS SZKOLENIA

Oferowane przez naszą firmę otwarte szkolenia sprzedażowe to nowatorskie i dostosowane do aktualnych realiów biznesowych programy treningowe, które kompleksowo przygotowują sprzedawców do osiągania stawianych przed nimi celów. Efektywność sprzedaży zależy od wielu czynników, ale tym, co w największym stopniu decyduje o efektywności sprzedaży, są umiejętności i kompetencje handlowca. Szkolenie sprzedażowe **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”** ma na celu przygotowanie Uczestników kursu do prowadzenia efektywnych działań sprzedażowych oraz wyposażenie w umiejętność posługiwania się wachlarzem najskuteczniejszych taktyk komunikacyjnych, pozwalających skutecznie docierać do docelowej grupy klientów i finalizować kontrakt. Oferowane przez nas szkolenia ze sprzedaży uczą budowania wartości prezentowanej oferty i biegłego wykorzystania technik obrony proponowanej ceny.

Otwarte szkolenia poświęcone skutecznej strategii sprzedaży, a także pozostałe przygotowane przez nas kursy o pokrewnej tematyce, m.in. warsztaty z prospectingu czy szkolenia z negocjacji to praktyczne warsztaty, podczas których uczymy się poprzez działanie i doskonalimy umiejętności poprzez ćwiczenia o różnorodnym charakterze. Każdy przygotowany przez naszych ekspertów kurs adresowany do handlowców, warsztat ze skutecznych technik sprzedaży czy szkolenie z negocjacji to zindywidualizowany program szkoleniowy. Nim rozpocznie się właściwy warsztat ze sprzedaży czy kurs negocjacji przeprowadzimy diagnozę potrzeb szkoleniowych obecnych na zajęciach Kursantów, by wzbogacić dany kurs o najbardziej przydatne treści, przykłady i ćwiczenia. Staramy się zawsze w maksymalnym stopniu dopasować program, według którego odbywają się kursy sprzedażowe, szkolenia negocjacyjne i szkolenia z obsługi klienta do potrzeb naszych Kursantów i oczekiwań ich pracodawców. Trenujemy konkretne umiejętności przydatne w sytuacjach, z którymi faktycznie spotykają się Uczestnicy warsztatów i bierzemy pod uwagę cechy organizacji, w której działają oraz specyfikę oferowanego przez nich produktu.

Kurs **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”** to szkolenie dostępne w kilku wariantach. Możesz rozwinąć swoje umiejętności sprzedażowe jako Uczestnik wygodnego kursu online lub trenować na naszym terenie w otwartej grupie w ramach kursu stacjonarnego. Szkolenie „Skuteczny handlowiec”, szkolenie [„Prospecting – pozyskiwanie nowych klientów”](#), a także warsztat z negocjacji i profesjonalny kurs obsługi klienta organizujemy również jako szkolenia zamknięte dostępne na zamówienie firm. Prezentowane szkolenie oraz kursy poświęcone technikom sprzedaży, negocjacji, strategiom prospectingowym i szkolenie z obsługi klienta to warsztaty kończące się wystawieniem certyfikatu, który pozwala Kursantom precyzyjnie udokumentować zdobyte kompetencje, umiejętności i kwalifikacje. **Zapraszamy!**

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.



# Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 3

## CELE I KORZYŚCI

Zaprojektowane przez współpracujących z nami specjalistów szkolenia sprzedażowe skupiają się na treningu praktycznych umiejętności. Oferowane przez nas otwarte szkolenie sprzedażowe „**SKUTECZNY HANDLOWIEC**” koncentruje się w związku z tym na ćwiczeniach doskonalących kluczowe **umiejętności dla efektywnej sprzedaży zadaniom towarzyszy prezentacja sprawdzonej i usystematyzowanej wiedzy z obszaru relacji handlowych, prezentacji oferty i efektywnych sposobów zamykania sprzedaży.** Warsztaty „**SKUTECZNY HANDLOWIEC**” to treningi ze skutecznej komunikacji i budowania wizerunku profesjonalnego doradcy, szkolenia z prezentacji wartości oferty i szkolenia z negocjacji w jednym. W ramach szkolenia otwartego „**SKUTECZNY HANDLOWIEC**” przejdziesz profesjonalny trening nowoczesnych **technik sprzedaży, metod pozyskiwania nowych klientów, technik obrony ceny i praktyczny kurs negocjacji.** Ponieważ naszym priorytetem jest to, by każdy Kursant mógł podczas przygotowanego przez nas szkolenia zdobyć najbardziej przydatne w jego sytuacji umiejętności sprzedażowe i kompetencje, przygotowane przez nas kursy sprzedażowe, szkolenia negocjacyjne i szkolenia z obsługi klienta wzbogacamy o treści, *case studies* i przykłady dopasowane do realiów pracy Uczestników zajęć i celów strategicznych firm, które oni reprezentują. Otwarte szkolenie „**SKUTECZNY HANDLOWIEC**” to certyfikowany kurs, którego jakość, aktualność i poziom merytoryczny stale monitorujemy. Nad tym, by każdy oferowany przez Human Skills warsztat sprzedażowy i kurs obsługi klienta stał na odpowiednio wysokim poziomie, czuwają nasi wykwalifikowani eksperci, trenerzy i zewnętrzne firmy certyfikacyjne. Otwarty kurs „**SKUTECZNY HANDLOWIEC**” oraz pozostałe warsztaty z tego działu, m.in. szkolenie z prospectingu, warsztat poświęcony technikom sprzedaży i szkolenie z obsługi klienta realizujemy w dwóch trybach nauczania: jako nastawione na bezpośrednią interakcję i wymianę doświadczeń szkolenie stacjonarne oraz nowoczesny kurs online.

# Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.



# Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 4

## JAKIE KORZYŚCI OFERUJE OTWARTE SZKOLENIE „SKUTECZNY HANDLOWIEC”?

Szkolenia sprzedażowe **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”** to nowoczesne i atrakcyjne w formie programy szkoleniowe, które przystępnym sposobem prezentują fachową wiedzę konieczną do prezentowania wartości oferty i skutecznego finalizowania umów. Staramy się, by każde opracowane przez naszych ekspertów szkolenie sprzedażowe dla handlowców maksymalnie odwoływało się do zawodowych doświadczeń naszych Kursantów, pomagało im skuteczniej realizować założone cele sprzedażowe i przygotowywało ich do rozwiązywania rzeczywistych problemów, z którymi borykają się w swojej pracy. Z tego powodu wszystkie organizowane przez nas szkolenia ze sprzedaży, prospectingu czy szkolenia z negocjacji, zawsze poprzedzamy wnikliwą diagnozą potrzeb szkoleniowych grup Kursantów i dostosowujemy do jej wyników program, treści i metody nauczania danego warsztatu. Niezależnie, czy aktualnie bardziej potrzebny Ci trening zbijania obiekcji, zastosowania języka korzyści czy szkolenie z negocjacji, w czasie otwartego kursu **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”** zdobędziesz umiejętności, których najbardziej potrzebujesz, by stać się profesjonalnym, skutecznym i wysoko cenionym sprzedawcą. Prezentowane szkolenie to intensywny kurs skoncentrowany na nauce poprzez działanie. Umiejętności i kompetencje kluczowe na stanowisku sprzedawcy z obszaru diagnozowania potrzeb klienta, efektywnego słuchania, prezentacji oferty i finalizacji sprzedaży będziesz trenował pod opieką doświadczonej i doskonale wykwalifikowanej kadry trenerskiej, której specjalnością są warsztaty sprzedażowe, profesjonalne szkolenia negocjacyjne i szkolenia z obsługi klienta. Zależy nam również na tym, by przygotowane przez nas kursy gwarantowały handlowcom wszechstronny rozwój, dlatego dostępne w naszym katalogu szkoleń warsztaty sprzedażowe uzupełniliśmy ofertą szkoleń specjalnych, wśród których znajdują się m.in. kurs „Prospecting pozyskiwanie nowych klientów”, warsztat „Techniki sprzedaży” i profesjonalny kurs obsługi klienta. Szkolenie **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”**, trening poświęcony strategii pozyskiwania nowych klientów oraz szkolenie z obsługi klienta to kursy, które umożliwiają zdobycie certyfikatu przydatnego do udokumentowania zdobytych kwalifikacji.

# Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.



# Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 5

## **Otwarte szkolenie „Skuteczny handlowiec” pozwala Kursantom zdobyć wyspecjalizowaną wiedzę o:**

- Diagnozowaniu przekonań klienta na temat produktu/usługi/firmy.
- Procesie badania potrzeb i pozyskiwania kluczowych informacji w rozmowie handlowej.
- Wykorzystywaniu przewag konkurencyjnych w sprzedaży.
- Obiekcjach i sposobach radzenia sobie z nimi.
- Skutecznych sposobach finalizowania transakcji.

## **Kurs poświęcony skutecznym metodom sprzedaży doskonali praktyczne umiejętności:**

- Analizy struktury rozmowy handlowej i oceny składowych procesu zakupowego.
- Autoprezentacji i kreowania wizerunku biznesowego.
- Przygotowania prezentacji oferowanego produktu.
- Pozyskiwania istotnych z punktu widzenia sprzedaży informacji od klienta.
- Radzenia sobie z wątpliwościami i obiekcjami klienta.
- Wyszukiwania, analizowania i wykorzystywania przewag konkurencyjnych w celu budowania wartości prezentowanej oferty.
- Aktywnego słuchania i formułowania pro sprzedażowych wypowiedzi (oraz unikania negatywnych sformułowań).
- Obrony ceny.

## **Szkolenie „Skuteczny handlowiec” pogłębia kluczowe dla handlowców kompetencje związane z:**

- Komunikacją interpersonalną.
- Argumentacją.
- Budowaniem wizerunku profesjonalisty.

# Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.



# Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 6

## PROGRAM SZKOLENIA SKUTECZNY HANDLOWIEC ZESPOŁEM – KURS ONLINE

Otwarte szkolenia sprzedażowe realizowane jako kursy online mają charakter spotkań w pokojach wirtualnych w czasie rzeczywistym. Kursanci zapisani na szkolenie sprzedażowe **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”** zostaną zaproszeni do udziału w kursie poprzez link do spotkania na jednej ze znanych platform internetowych – Clickmeeting lub Zoom. Udział w warsztacie nie wymaga instalowania dodatkowych programów. Wystarczy dostęp do internetu i urządzenie umożliwiające połączenie online z grupą, np. komputer, laptop czy telefon komórkowy. Dzięki takiej komfortowej i przystępnej formule zdalne szkolenia ze sprzedaży, prospectingu czy szkolenia z negocjacji to niezwykle atrakcyjne dla Kursantów treningi, które pozwalają uniknąć podróży, oszczędzają czas i pieniądze. Szkolenie sprzedażowe online, zdalne szkolenie z negocjacji czy prospectingu to także idealne rozwiązanie dla firm, które chcą inwestować w rozwój pracowników, ale wolą uniknąć uciążliwej logistyki oraz związanych z nią kosztów. Zdalny kurs **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”** jest realizowany według dostępnego poniżej planu, jednak podobnie jak pozostałe oferowane przez nas warsztaty sprzedażowe, kurs negocjacji i kursy poświęcone obsłudze klienta, jego program może być w razie konieczności zmodyfikowany, jeśli taką potrzebę ujawni weryfikacja potrzeb szkoleniowych Uczestników zajęć. Diagnoza odbywa się w czasie wstępu do szkolenia i to ona pozwala trenerowi zoptymalizować program, według którego prowadzone są konkretne warsztaty sprzedażowe, szkolenia negocjacyjne i szkolenia z obsługi klienta. Szkolenie online **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”** to dwudniowy kurs, a pojedyncza sesja szkoleniowa realizowana każdego dnia została zaplanowana na 7 godzin zegarowych. Warsztat **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”** składa się z 9 modułów tematycznych. W ramach podsumowania kursu trener na życzenie Kursantów może zarekomendować Uczestnikom warsztatu uzupełniające szkolenia, np. szkolenie z technik sprzedaży czy kurs obsługi klienta. Uczestnicy warsztatu **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”** mają również możliwość skorzystania z dodatkowych e-konsultacji z trenerem po zakończeniu szkolenia. Każdy organizowany przez nas zdalny warsztat ze sprzedaży, negocjacji, prospectingu oraz szkolenie z obsługi klienta online pozwala uzyskać certyfikat potwierdzający zdobycie wyspecjalizowanych kompetencji i kwalifikacji.

# Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.



**Human Skills**

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 7

## SZCZEGÓŁOWY PROGRAM SZKOLENIA ONLINE „SKUTECZNY HANDLOWIEC”

Zdalne szkolenia sprzedażowe „**SKUTECZNY HANDLOWIEC**” rozpoczynają się od weryfikacji potrzeb szkoleniowych Kursantów i omówienia celów warsztatu. Wyniki diagnozy trenerskiej decydują o finalnym kształcie programu, według którego realizowane będzie dane szkolenie sprzedażowe. Warsztat „**SKUTECZNY HANDLOWIEC**”, a także inne zdalne kursy zaprojektowane z myślą o pracownikach działów handlowych: szkolenia ze sprzedaży, kursy poświęcone strategiom pozyskiwania klientów, szkolenia z negocjacji itp. bazują na założeniach cyklu Kolba oraz zasadach wpisanych w model ABL (*Activity Based Learning*). Oznacza to, że każde przygotowane przez naszych specjalistów szkolenie ze sprzedaży i szkolenie z negocjacji zdominowane jest przez ćwiczenia i aktywizujące metody nauczania. Kurs „**SKUTECZNY HANDLOWIEC**” ma charakter warsztatowy, a w jego toku pojawią się m.in. ćwiczenia indywidualne, zadania grupowe, analizy przypadków, scenki, dyskusje. Wszystkie osoby zapisane na prezentowany warsztat lub kurs negocjacji otrzymają od nas dodatkowo komplet materiałów szkoleniowych – praktyczne kompendium wiedzy dotyczące skutecznej sprzedaży, wizerunku profesjonalnego sprzedawcy, sztuki negocjowania itp. Zapewniamy ponadto Kursantom dostęp do bezpłatnych sesji konsultacyjnych z ekspertem prowadzącym dane warsztaty sprzedażowe, szkolenia negocjacyjne lub szkolenia z obsługi klienta. Uczestnicy kursu mają również możliwość uzyskania od BUR lub KFS dofinansowania na dowolny warsztat sprzedażowy bądź kurs obsługi klienta dostępny w naszej ofercie.

# Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.





# Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 8

## PROGRAM SZKOLENIA SKUTECZNY HANDLOWIEC – KURS STACJONARNY

Szkolenia sprzedażowe „**SKUTECZNY HANDLOWIEC**” w trybie stacjonarnym odbywają się w naszym centrum szkoleniowym zlokalizowanym w samym sercu Warszawy. Klientom decydującym się na prezentowane szkolenie sprzedażowe gwarantujemy w naszej siedzibie perfekcyjnie zorganizowane otoczenie do treningu – spotykamy się w doskonale wyposażonych i przestronnych salach, a przygotowane przez nas szkolenia ze sprzedaży i szkolenia z negocjacji prowadzą zawsze gotowi do pomocy i pełni życzliwości trenerzy. Opracowane przez naszą kadrę trenerską kursy dla handlowców, jak również szkolenie z prospectingu czy profesjonalne szkolenie z negocjacji to intensywne zajęcia praktyczne o charakterze warsztatów opartych na licznych i różnorodnych ćwiczeniach oraz aktywizujących metodach i technikach nauczania. Dzięki temu każdy warsztat dla sprzedawców czy kurs negocjacji, który oferujemy naszym Klientom, skutecznie przygotowuje aktualnych i przyszłych handlowców do realizowania zadań związanych ze sprzedażą poprzez trening kluczowych dla sprzedawców umiejętności z obszaru komunikacji, prezentacji oferty, budowania profesjonalnego wizerunku itp. Nasze warsztaty sprzedażowe, szkolenia negocjacyjne i szkolenia z obsługi klienta w pełni podporządkowane są regułom cyklu Kolba i założeniom metody *Activity Based Learning*. Ponieważ zawsze dążymy do tego, by organizowane przez nas szkolenia maksymalnie odpowiadały potrzebom szkoleniowym Kursantów i celom biznesowym zatrudniających ich organizacji, każdy kurs poświęcony sprzedaży, warsztat z prowadzenia negocjacji czy kurs obsługi klienta poprzedzamy wnikliwą diagnozą trenerską, a jej wyniki wykorzystujemy do wzbogacenia programu o treści dostosowane do specyfiki pracy Kursantów i najlepsze dla nich ćwiczenia, *case study*, techniki i metody nauczania. Stacjonarne szkolenie „**SKUTECZNY HANDLOWIEC**” to kurs zaplanowany na 2 dni. Każdego dnia warsztatu trenujemy przez około 7 godzin. Prezentowane szkolenie dla handlowców, a także pozostałe warsztaty sprzedażowe i szkolenie z obsługi klienta realizowane w siedzibie naszej firmy kończą się wydaniem certyfikatu potwierdzającego ukończenie specjalistycznego kursu w Human Skills.

# Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.



# Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 9

## RAMOWY PROGRAM STACJONARNEGO SZKOLENIA „SKUTECZNY HANDLOWIEC”

Stacjonarne szkolenia sprzedażowe rozpoczynamy weryfikacją potrzeb szkoleniowych Uczestników zajęć, a rezultaty wspomnianej diagnozy decydują o finalnej zawartości programu kursu oraz o doborze odpowiednich dla zamierzonych celów metod nauczania, na których oprze się konkretne szkolenie sprzedażowe **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”**. Prezentowany kurs, a także pozostałe organizowane przez nas szkolenia ze sprzedaży i szkolenia z negocjacji nastawione są na naukę poprzez działanie i zdominowane są przez warsztatowe metody nauczania: dyskusje, zadania grupowe, ćwiczenia indywidualne, scenki symulacyjne itp. Warsztaty organizowane w trybie stacjonarnym staramy się zawsze wzbogacić o zagadnienia, ćwiczenia i przykłady nawiązujące do doświadczeń Kursantów, aby każdy przygotowany przez naszych ekspertów kurs ze sprzedaży czy szkolenie z negocjacji perfekcyjnie odpowiadało specyfice firmy, dla której pracują Uczestnicy szkolenia. Opłata za stacjonarny warsztat **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”**, kurs negocjacji i każde inne szkolenie ze sprzedaży organizowane w naszej siedzibie zapewnia Kursantom poczęstunek dostępny w czasie przerw śniadaniowych oraz obiady serwowane w pobliskiej restauracji. Osoby zapisane na stacjonarne kursy poświęcone skutecznej sprzedaży, szkolenia negocjacyjne i szkolenia z obsługi klienta otrzymują od nas także pakiety starannie opracowanych materiałów szkoleniowych. Stacjonarny kurs **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”** składa się z 9 modułów obejmujących trening umiejętności związanych z prezentacją oferty, budowaniem wartości produktu, kreowaniem wizerunku profesjonalnego handlowca i finalizacją sprzedaży. Na życzenie Kursantów trener może w finale warsztatu zarekomendować Uczestnikom zajęć dodatkowe szkolenia uzupełniające dostosowane do ich potrzeb szkoleniowych, np. kurs obsługi klienta czy warsztaty z technik sprzedaży. Szkolenie **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”**, stacjonarne szkolenie z obsługi klienta oraz pozostałe stacjonarne kursy z tego działu kończą się wydaniem certyfikatu ukończenia profesjonalnego kursu w naszym centrum szkoleniowym.

# Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.



# Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 10

## INFORMACJE ORGANIZACYJNE

### Cena i terminy ([link](#))

#### Szkolenie online:

##### Cena zawiera:

- Materiały szkoleniowe w pdf.
- Certyfikat odbycia szkolenia.
- Możliwość odbycia e-mentoringu po obyciu szkolenia (po ustaleniu z trenerem).

##### Jak się przygotować do uczestnictwa w szkoleniu otwartym online?

- Szkolenie odbywa się na platformie Clickmeeting lub Zoom. Nie musisz nic instalować. Udział w szkoleniu jest możliwy za pośrednictwem komputera, laptopa oraz telefonu komórkowego.
- Przed udziałem w szkoleniu otrzymasz link do pokoju online.
- Przed szkoleniem sprawdź czy działają Ci głośniki oraz czy masz aktywną kamerę (może się przydać).
- Przygotuj sobie notatnik oraz długopis.
- Logując się na szkolenie, skorzystaj z przeglądarki Google Chrome lub Firefox.
- Sprawdź jak się przygotować technicznie ([więcej informacji](#)).

#### Szkolenie otwarte stacjonarne:

##### Cena szkolenia otwartego stacjonarnego zawiera:

- Realizację szkolenia w kamienicy, w centrum Warszawy ([zobacz nasze biuro](#)) lub w wybranej sali szkoleniowej w Warszawie z dostosowaniem do potrzeb osób niepełnosprawnych.
- Przerwę kawową premium (kawa z ekspresu i nie tylko; wybór herbat; napoje; owoce; przekąski) oraz obiad w pobliskiej restauracji. Jeżeli jesteś na szczególnej diecie, zgłoś nam to proszę przed szkoleniem.
- Pakiet szkoleniowy (materiały szkoleniowe, teczka, notatnik, długopis).
- Certyfikat odbycia szkolenia.
- Możliwość odbycia e-mentoringu po obyciu szkolenia (po ustaleniu z trenerem).

##### Jak się przygotować do uczestnictwa w szkoleniu stacjonarnym?

- Szkolenie odbywa się w godzinach 9:00-16:00 – zapraszamy Cię już około godziny 8:45.
- W trakcie szkolenia będą przerwy kawowe i jedna dłuższa obiadowa.

# Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.