

# We Make You Grow!

Nasza wiedza wspiera Twój biznes.



## Firma szkoleniowa Human Skills

# Skuteczny handlowiec

### Poziom 2



**Kurs „Skuteczny handlowiec – poziom 2” pozwala Kursantom zdobyć fachową wiedzę o:**

- Procesie skutecznego diagnozowania przekonań i potrzeb klienta dotyczących produktu/usługi/firmy.
- Metodach pozyskiwania kluczowych informacji w rozmowie handlowej.
- Roli przewag konkurencyjnych w sprzedaży.
- Zasadach skutecznej autoprezentacji i prezentacji oferty.
- Obiekcjach i sposobach radzenia sobie z nimi.
- Narzędziach wywierania wpływu, perswazji i sztuce skutecznych negocjacji.
- Regułach zarządzania czasem i zadaniami.
- Nowych trendach w sprzedaży i komunikacji biznesowej.

# 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.**

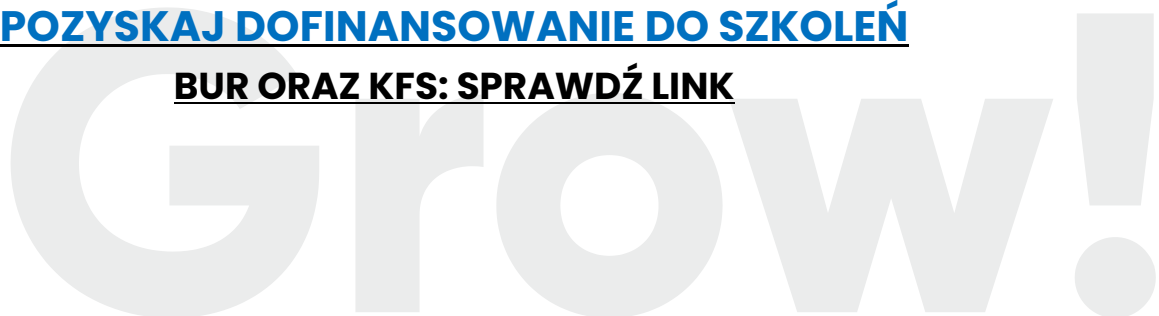
- **Energia Czerwona,** bo liczy się nastawienie na **cel** oraz **efekty** naszych Klientów.
- **Energia Niebieska,** bo działamy zawsze w oparciu o **wiedzę** i sprawdzone merytoryczne rozwiązania.
- **Energia Zielona,** bo stawiamy na **zespół**, który pracuje z pasją.
- **Energia Żółta,** bo czerpiemy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

## SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2 – SZKOLENIE OTWARTE STACJONARNE I ONLINE

Szkolenia sprzedażowe drugiego stopnia to wyspecjalizowane warsztaty adresowane do handlowców, którzy zainteresowani są pogłębieniem kluczowych dla skutecznej sprzedaży kompetencji i umiejętności. Zaprojektowane przez naszych ekspertów szkolenie sprzedażowe **„SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2”** to profesjonalny kurs, który koncentruje się na treningu najefektywniejszych taktyk komunikacyjnych, które pozwalają sprzedawcom skutecznie docierać do docelowej grupy klientów i przekonywać ich do finalizacji umowy poprzez nowatorskie zabiegi i mistrzowskie opanowanie nowoczesnych narzędzi sprzedaży. Szkolenia ze sprzedaży w pogłębionym wariancie warsztatów drugiego stopnia skupiają się ponadto na doskonaleniu umiejętności budowania wartości prezentowanej oferty i efektywnej obrony zaproponowanej ceny. Warsztaty **„SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2”** to w związku z tym jednocześnie wyspecjalizowane kursy korzystania z języka korzyści, treningi ze skutecznej argumentacji i praktyczne szkolenia z negocjacji.

Dostępne w naszym najnowszym katalogu kursów warsztaty sprzedażowe dedykowane handlowcom i innym pracownikom działów obsługi i sprzedaży to wysokiej jakości programy szkoleniowe przygotowane przez kadrę o imponujących kwalifikacjach i dużym doświadczeniu w dziedzinie sprzedaży. Dzięki temu wybierający nasz kurs Klienci mogą mieć pewność, że czeka ich dobrze przemyślany i skuteczny trening umiejętności sprzedażowych i efektywne szkolenie z negocjacji, komunikacji i prezentacji oferty. Podobnie jak każdy przygotowany przez nas warsztat poświęcony sprzedaży, kurs negocjacji i obrony ceny, otwarte szkolenie **„SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2”** ma charakter zindywidualizowanego programu szkoleniowego. Oznacza to, że treści szkolenia, metody i techniki nauczania oraz ćwiczenia wykorzystane w czasie warsztatu zostaną dopasowane do potrzeb i preferencji danej grupy Kursantów, a cele szkolenia będą uwzględniały specyfikę firmy, w której pracują Uczestnicy zajęć i właściwości przygotowanej przez nią oferty.

Otwarte kursy z efektywnej sprzedaży, szkolenia negocjacyjne i szkolenia z obsługi klienta prowadzimy z sukcesami od wielu lat i dlatego doskonale wiemy, że są to dziedziny, które stale ewoluują i wymagają od sprzedawców nieustannego rozwoju. W handlu ciągle pojawiają się nowe wyzwania, ale i nowe możliwości – instrumenty komunikacyjne, narzędzia wspomagające prezentację oferty, trendy w obszarze budowania relacji itp.

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

Z tego też powodu każdy zaprojektowany przez nas warsztat sprzedażowy czy kurs obsługi klienta na bieżąco aktualizujemy i wzbogacamy o wiedzę konieczną handlowcom w dzisiejszych realiach biznesowych. Troszczymy się również o to, by wszyscy Kursanci zapisani na oferowane przez nas warsztaty potrafili w swej codziennej pracy z tej cennej wiedzy skorzystać.

Serdecznie zapraszamy na otwarte szkolenie **„SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2”** oraz pozostałe przygotowane przez nas szkolenia o pokrewnej tematyce: warsztat „Techniki sprzedaży”, szkolenie z obsługi klienta oraz otwarty kurs „Prospecting – pozyskiwanie nowych klientów”.

Powyższe kursy możecie Państwo zrealizować w Human Skills jako warsztaty stacjonarne lub wygodne kursy 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.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



# Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 4

## CELE I KORZYŚCI

Otwarte szkolenia sprzedażowe **„SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2”** mają charakter warsztatowy. Zgodnie z założeniami cyklu Kolba oraz wysoko cenionego przez metodyków modelu *Activity Based Learning* prezentowane szkolenie sprzedażowe koncentruje się na nauce poprzez doświadczanie i działanie. Jesteśmy bowiem przekonani, że sprzedawcom najlepiej służą praktyczne szkolenia ze sprzedaży i szkolenia z negocjacji, a teoria ma jedynie pozwolić im lepiej zrozumieć mechanizmy rządzące sprzedażą i najnowsze techniki, które jej służą. W toku zajęć Kursanci będą mieli okazję poznać **czynniki efektywności osobistej, wytyczne dotyczące sztuki pozyskiwania nowych klientów i lepiej zrozumieć składowe procesu budowania lojalności klienta**. Uczestnicy zajęć w czasie warsztatu wezmą również udział w ćwiczeniach z zakresu **autoprezentacji i prezentacji produktu, przejdą trening z technik wywierania wpływu i praktyczne szkolenie z negocjacji**. Zaplanowany przez nas kurs negocjacji będący częścią programu szkolenia **„SKUTECZNY HANDLOWIEC”** pozwoli Kursantom **umiejętnie bronić się przed manipulacją i budować osobiste skuteczne taktyki negocjacyjne**. Część szkolenia poświęcona umiejętności zarządzania sobą w czasie umożliwi natomiast Uczestnikom warsztatu **lepszą organizację własnej pracy i przygotuje ich do efektywniejszego zarządzania zadaniami**. Realizowane przez nas otwarte kursy ze sprzedaży, szkolenia negocjacyjne i szkolenia z obsługi klienta kompleksowo przygotowują Kursantów do pracy z klientem w dzisiejszej rzeczywistości biznesowej i pozwalają im rozwinąć kluczowe w ich pracy profesjonalne umiejętności i kompetencje oraz wzbogacić warsztat pracy o nowe techniki i instrumenty o potwierdzonej skuteczności. Przygotowany przez nas stacjonarny warsztat z efektywnej sprzedaży **„SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2”**, profesjonalny kurs obsługi klienta i szkolenia o pokrewnej tematyce umożliwiają naukę w komfortowych okolicznościach na terenie naszego centrum zlokalizowanego w samym sercu Warszawy. Z kolei zdalne szkolenie z obsługi klienta lub sprzedaży pozwala oszczędzić czas potrzebny na dojazd do placówki szkoleniowej i umożliwia naukę w dowolnych okolicznościach wybranych przez Kursanta.

# 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

## JAKIE KORZYŚCI OFERUJĄ SZKOLENIA SPRZEDAŻOWE „SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2”?

Szkolenie sprzedażowe z powyższej tematyki to atrakcyjny pod względem formy i metod nauczania kurs. Staramy się, by wszystkie realizowane przez nas szkolenia sprzedażowe prezentowały fachową wiedzę w ciekawy i przystępny sposób, nie nużyły i zachęcały do intensywnego treningu. Naszym priorytetem jest również to, by zaprojektowane przez naszych trenerów szkolenia ze sprzedaży i szkolenia z negocjacji skupiały się na aktualnej wiedzy i pozwalały Kursantom poznać nowe koncepcje z dziedziny marketingu oraz nowatorskie techniki sprzedaży i skutecznej komunikacji. Wprowadzone do programu prezentowanego kursu szkolenie z negocjacji wprowadza Uczestników zajęć w tajniki wyspecjalizowanej wiedzy z obszaru perswazji, argumentacji i skutecznego wywierania wpływu. Zadbaliśmy również o to, by zaprojektowany przez nas kurs negocjacji, efektywnej komunikacji i skutecznej sprzedaży koncentrował się na rozwoju praktycznych umiejętności i faktycznie wspierał handlowców w realizacji założonych celów sprzedażowych. Wszystkie oferowane przez nas kursy poświęcone sprzedaży, szkolenia negocjacyjne i szkolenia z obsługi klienta wzbogacamy dużą dawką przykładów, *case studies* i ćwiczeń maksymalnie dopasowanych do doświadczeń Kursantów i realiów, w których na co dzień pracują. Otwarte szkolenie „**SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2**”, warsztaty z technik sprzedażowych i prospectingu, kurs obsługi klienta oraz pozostałe programy szkoleniowe dostępne w naszej aktualnej ofercie umożliwiają ponadto Kursantom 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.



## **Kurs „Skuteczny handlowiec – poziom 2” pozwala Kursantom zdobyć fachową wiedzę o:**

- Procesie skutecznego diagnozowania przekonań i potrzeb klienta dotyczących produktu/usługi/firmy.
- Metodach pozyskiwania kluczowych informacji w rozmowie handlowej.
- Roli przewag konkurencyjnych w sprzedaży.
- Zasadach skutecznej autoprezentacji i prezentacji oferty.
- Obiekcjach i sposobach radzenia sobie z nimi.
- Narzędziach wywierania wpływu, perswazji i sztuce skutecznych negocjacji.
- Regułach zarządzania czasem i zadaniami.
- Nowych trendach w sprzedaży i komunikacji biznesowej.

## **Szkolenie adresowane do handlowców doskonali praktyczne umiejętności:**

- Kreowania wizerunku profesjonalisty i autoprezentacji.
- Przygotowania prezentacji produktu/oferty.
- Zarządzania efektywnością osobistą.
- Pozyskiwania nowych klientów.
- Stosowania skutecznych technik budowania lojalności klienta.
- Argumentowania i negocjowania.
- Obrony ceny.

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

- Komunikacją interpersonalną i argumentacją.
- Efektywnością osobistą.
- Budowaniem wizerunku profesjonalnego doradcy i handlowca.

Prezentowane szkolenie ze sprzedaży, podobnie jak pozostałe zaprojektowane przez naszych ekspertów kursy: szkolenie z obsługi klienta, warsztat z prospectingu i nowoczesnych technik sprzedaży mają na celu wszechstronny rozwój Kursantów zaangażowanych w bezpośrednie relacje z klientami, sprzedaż lub negocjacje i mają charakter kompleksowych programów rozwojowych ukierunkowanych na praktyczne szkolenie.

# Grow!





# Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 7

## PROGRAM SZKOLENIA SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2 – KURS ONLINE

Szkolenia sprzedażowe realizowane w wariancie online odbywają się w czasie rzeczywistym na popularnych platformach przystosowanych do organizacji spotkań online (Clickmeeting, Zoom). Uczestnictwo w warsztacie nie wymaga od Kursantów instalowania żadnego specjalnego oprogramowania – wystarczy dostęp do internetu i urządzenie pozwalające na wejście do wirtualnego pokoju, np. komputer lub smartfon. Zdalne szkolenie sprzedażowe **„SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2”** sprzyja więc oszczędności czasu i środków, a także pozwala uczyć się z dowolnie wybranego miejsca. Realizowane przez nas szkolenia ze sprzedaży, warsztaty poświęcone obsłudze klienta czy szkolenia z negocjacji w wariancie online są jednocześnie doskonałą opcją dla organizacji zainteresowanych ekonomicznym, ale efektywnym szkoleniem kadr, które zwalnia z konieczności delegowania pracowników do innego miasta na czas szkolenia. Zdalny warsztat **„SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2”** to kurs praktyczny, który obejmuje ćwiczenia z zakresu autoprezentacji, prospectingu, efektywności osobistej, zbijania obiekcji, szkolenie z negocjacji i metod organizacji pracy handlowca. W toku kursu wykorzystujemy nowoczesne aktywizujące metody nauczania ukierunkowane na trening umiejętności poprzez działanie. Prezentowane szkolenie, podobnie jak zaprojektowany przez nas profesjonalny kurs negocjacji oraz praktyczny kurs obsługi klienta, to program szkoleniowy o wysokim stopniu indywidualizacji, co powoduje, że Uczestnicy zajęć mogą skoncentrować się na doskonaleniu dokładnie tych umiejętności, które usprawnią ich pracę i pozwolą lepiej realizować przypisane im zadania. Wszystkie oferowane przez nas kursy ze sprzedaży, szkolenia negocjacyjne i szkolenia z obsługi klienta optymalizujemy pod względem programu, treści szkolenia i metod nauczania, wykorzystując wyniki diagnozy potrzeb szkoleniowych danej grupy Kursantów, która zwyczajowo rozpoczyna każdy warsztat ze sprzedaży i kurs obsługi klienta. Szkolenie online **„SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2”** to dwudniowy warsztat, na który składa się 8 modułów. Warsztat poziomu 2. dla handlowców, kursy z technik sprzedaży i prospectingu oraz szkolenie z obsługi klienta w wersjach online kończą się przyznaniem certyfikatu poświadczającego ukończenie profesjonalnego 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 | 8

## RAMOWY PROGRAM ZDALNEGO SZKOLENIA „SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2”

Prezentowane szkolenia sprzedażowe online rozpoczynają się weryfikacją potrzeb szkoleniowych Uczestników spotkania. Rezultaty przeprowadzonej przez trenera diagnozy mogą zdecydować o finalnym kształcie programu, według którego realizowane będzie konkretne otwarte szkolenie sprzedażowe. Zdalne szkolenia ze sprzedaży „**SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2**” oraz pozostałe przygotowane przez naszych ekspertów kursy online o zbliżonej tematyce – szkolenia z negocjacji, sztuki pozyskiwania klientów, technik sprzedaży itp. koncentrują się na praktycznym treningu, zgodnie z wytycznymi cyklu Kolba i *Activity Based Learning*. Każde zdalne szkolenie z negocjacji, sprzedaży i prospectingu wzbogacamy dodatkowo dopasowanymi do specyfiki pracy Kursantów ćwiczeniami i przykładami, aby przygotowany przez nas warsztat poświęcony sprzedaży czy kurs negocjacji jak najlepiej odpowiadał celom organizacji, w której zatrudnieni są Kursanci. Wszystkie osoby zapisane na kursy sprzedażowe, szkolenia negocjacyjne i szkolenia z obsługi klienta organizowane jako warsztaty online otrzymają od naszych trenerów specjalne materiały szkoleniowe – kompendia wiedzy zaprezentowanej podczas warsztatów. Kursantom kończącym dowolny zdalny kurs obsługi klienta lub sprzedaży z naszej oferty zapewniamy także dodatkowe wsparcie w postaci opieki poszkoleniowej. Są to darmowe konsultacje z trenerem, które dostępne są nawet przez miesiąc od chwili ukończenia szkolenia. Klienci korzystający z naszych usług mogą również liczyć na naszą pomoc przy doborze kursów uzupełniających: na życzenie Kursantów ekspert prowadzący zdalny warsztat „**SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2**” może zainteresowanym osobom zarekomendować odpowiednie do ich potrzeb szkolenie z obsługi klienta, autoprezentacji czy technik sprzedaży.

# 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.



## DZIEŃ I

09:00 – 09:30 **Rozpoczęcie szkolenia.** Wstęp, przedstawienie tematyki szkolenia, zapoznanie Uczestników, diagnoza.

### 09:30 – 11:00 **Moduł I. Skuteczny handlowiec – efektywność osobista**

- SMART – jak prawidłowo wyznaczać cele?
- Indywidualny plan działania.
- Zasada *Pareto* w pracy handlowca.
- Pewność siebie a skuteczna sprzedaż.

(Ćwiczenia: karta celów, strategia działania, Twój kapitał, argumenty eksperta).

### 11:00 – 11:15 **Przerwa kawowa**

### 11:15 – 13:00 **Moduł II. Skuteczny handlowiec – pozyskiwanie nowych klientów**

- SWOT – analiza firmy.
- Zasada 3/37/60, czyli kiedy klient kupuje?
- Idealny klient.
- Lejek sprzedaży.

(Ćwiczenia: analiza SWOT, lejek sprzedażowy, idealny klient, kluczowe osoby decyzyjne, aktywny plan poszukiwania klientów).

### **Moduł III. Skuteczny handlowiec – budowanie lojalności klienta**

- Jak utrzymać lojalność klienta?
- Techniki budowania lojalności.

(Ćwiczenie: APK, budowanie lojalności).

### **Moduł IV. Analiza sprzedaży**

- Powody wyboru mojej oferty.
- Na co zwracać uwagę?
- Badanie satysfakcji.

### 13:00 – 14:00 **Przerwa na lunch**

# Grow!



## 14:00 – 16:30 **Moduł V. Skuteczny handlowiec – umiejętności negocjacyjne handlowca**

- Techniki negocjacji.
- Reguły wywierania wpływu.
- Obrona przed manipulacjami.
- Taktyki negocjacyjne.

(Ćwiczenia: scenariusze negocjacyjne, scenki).

## **DZIEŃ 2**

### 09:00 – 11:00 **Moduł VI. Skuteczny handlowiec – organizacja pracy handlowca**

- Techniki zarządzania sobą w czasie.
- Złodzieje czasu.
- Zarządzanie zadaniami.
- Warsztaty – scenariusze.

(Ćwiczenia: złodzieje czasu, matryca, wykaz spraw pilnych, papiery na biurku, powrót z delegacji, jeden dzień z życia Zosi).

### 11:00 – 11:15 **Przerwa kawowa**

### 11:15 – 13:00 **Moduł VII. Autoprezentacja handlowca**

- Indywidualne przygotowanie autoprezentacji.
- Indywidualne przygotowanie prezentacji produktu/usługi/firmy.

(Ćwiczenia: warsztat z kamerą, analiza nagranych wystąpień).

### 13:00 – 14:00 **Przerwa na lunch**

14:00 – 16:15

### **Moduł VII c.d.**

### **Moduł VIII. Scenariusze sprzedażowe**

- Scenki podsumowujące szkolenie i wykorzystujące zdobytą wiedzę.
- Analiza i wnioski – co można było zrobić lepiej?

(Ćwiczenia: praca w grupach/parach według scenariuszy sprzedażowych).

16:15 – 16:30 **Zakończenie warsztatu.** Podsumowanie wiedzy. Rekomendacje. Osobiste plany działania.



# Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 11

## PROGRAM SZKOLENIA SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2 – KURS STACJONARNY

Stacjonarne szkolenia sprzedażowe odbywają się na terenie centrum szkoleniowego Human Skills mieszczącego się w jednej z kamienic w sercu Warszawy. Klientom realizującym przygotowane przez nas otwarte szkolenie sprzedażowe „**SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2**” gwarantujemy w naszej funkcjonalnie zaaranżowanej siedzibie optymalne warunki do nauki i rozwoju. Szkolenia ze sprzedaży realizujemy w przyjaznym i komfortowym otoczeniu, a nad skutecznością treningu czuwają nasi doświadczeni trenerzy, których specjalnością są warsztaty sprzedażowe i profesjonalne szkolenia z negocjacji. Prezentowany kurs „**SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2**” ma charakter warsztatowy – w programie zajęć dominują ćwiczenia doskonalące m.in. umiejętności z obszaru autoprezentacji i prezentacji oferty, organizacji pracy i efektywności osobistej, praktyczne szkolenie z negocjacji i technik obrony ceny. Stacjonarne szkolenie dla handlowców, jak również realizowany przez nas stacjonarny kurs negocjacji i trening technik sprzedażowych, to zindywidualizowane programy szkoleniowe, które dostosowujemy do faktycznych potrzeb Uczestników danego warsztatu. Kursy poświęcone sprzedaży i szkolenia negocjacyjne rozpoczynamy od weryfikacji potrzeb Kursantów i na podstawie rezultatów tej diagnozy optymalizujemy program, wzbogacając go w razie potrzeby o alternatywne treści, analizy przypadków i ćwiczenia. Kurs „**SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2**”, szkolenia z obsługi klienta i kursy z negocjacji pozwalają Uczestnikom pozyskać certyfikat potwierdzający ukończenie specjalistycznego szkolenia w naszej szkole. Prezentowane szkolenie zostało zaplanowane jako dwudniowy warsztat, który obejmuje 8 modułów. W ramach podsumowania zajęć trener prowadzący kurs obsługi klienta lub sprzedaży może zainteresowanym Kursantom pomóc w doborze dopasowanych do ich potrzeb kursów uzupełniających. Osobom zapisanym na kurs „**SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2**”, szkolenie z obsługi klienta czy negocjacji zapewniamy ponadto dodatkowe wsparcie w postaci bezpłatnych e-konsultacji z trenerem dostępnych przez 30 dni po realizacji zamówionego szkolenia.

# 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.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



**Human Skills**  
We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 12

## SZCZEGÓŁOWY PROGRAM STACJONARNEGO SZKOLENIA „SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2”

Stacjonarne szkolenia sprzedażowe „**SKUTECZNY HANDLOWIEC – POZIOM 2**” rozpoczynamy od diagnozy potrzeb Kursantów, a jej rezultaty wpływają na ostateczny kształt programu kursu oraz dobór metod nauczania i ćwiczeń, na których oprze się dane szkolenie sprzedażowe. Stacjonarne szkolenia ze sprzedaży, szkolenia z negocjacji i warsztaty o pokrewnej tematyce realizujemy w pełnej zgodzie z filozofią *Activity Based Learning* i wytycznymi cyklu Kolba. Każde szkolenie z negocjacji lub sprzedaży staramy się jednocześnie jak najprecyzyjniej dostosować do oczekiwań i potrzeb Uczestników oraz specyfiki ich pracy, dlatego widoczny poniżej program szkolenia może zostać w razie konieczności zmodyfikowany przez trenera. Naszym celem jest to, by oferowane przez nas kursy sprzedażowe i szkolenia negocjacyjne rozwijały dokładnie te umiejętności, które są dla Uczestników zajęć najbardziej użyteczne w ich miejscu pracy. Wszystkim Kursantom zapisanym na dowolny organizowany przez naszą firmę warsztat sprzedażowy lub kurs negocjacji zapewniamy pakiet wysokiej jakości materiałów szkoleniowych. Wszystkie osoby realizujące dowolne stacjonarne kursy ze sprzedaży, szkolenia z obsługi klienta czy prospectingu mają również zagwarantowany w cenie kursu poczęstunek serwowany w czasie przerwy na kawę i obiad, który podany będzie podczas przerwy na lunch w restauracji działającej w pobliżu naszego centrum szkoleniowego. Na życzenie naszych Klientów każdy warsztat sprzedażowy i kurs obsługi klienta wzbogaciliśmy o bezpłatne sesje e-mentoringu z ekspertem prowadzącym dane szkolenie z obsługi klienta lub sprzedaży. Zapotrzebowanie na dodatkowe e-konsultacje należy zgłosić trenerowi prowadzącemu warsztat.

# 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.



## DZIEŃ I

09:00 – 09:30 **Rozpoczęcie kursu.** Wprowadzenie do tematyki kursu, weryfikacja potrzeb szkoleniowych Kursantów, zapoznanie Uczestników.

### 09:30 – 11:00 **Moduł I. Skuteczny handlowiec – efektywność osobista**

- Jak prawidłowo wyznaczać cele? – SMART
- Osobisty plan działania.
- Reguła *Pareto* w pracy sprzedawcy.
- Skuteczna sprzedaż a pewność siebie handlowca.

(Ćwiczenia: karta celów, strategia działania, Twój kapitał, argumenty eksperta).

### 11:00 – 11:15 **Przerwa na kawę**

### 11:15 – 13:00 **Moduł II. Skuteczny handlowiec – pozyskiwanie nowych klientów (prospecting)**

- Analiza firmy – SWOT.
- Kiedy klient kupuje? – zasada 3/37/60.
- Klient idealny.
- Lejek sprzedaży.

(Ćwiczenia: analiza SWOT, lejek, idealny klient, osoby decyzyjne, aktywny plan poszukiwania klientów).

### **Moduł III. Skuteczny handlowiec – budowanie lojalności klientów**

- Jak zbudować i utrzymać lojalność klientów?
- Skuteczne metody i techniki budowania lojalności.

(Ćwiczenie: APK, budowanie lojalności).

### **Moduł IV. Skuteczny handlowiec – analiza sprzedaży**

- Powody wyboru mojej oferty.
- Na co zwracać uwagę?
- Badanie satysfakcji klienta.

### 13:00 – 14:00 **Przerwa obiadowa**

# Grow!



14:00 – 16:30

## **Moduł V. Skuteczny handlowiec – umiejętności negocjacyjne handlowca**

- Techniki efektywnych negocjacji.
- Wywieranie wpływu.
- Obrona przed manipulacjami.
- Taktyki negocjacyjne.

(Ćwiczenia: scenki symulacyjne, scenariusze negocjacyjne).

## **DZIEŃ 2**

### **09:00 – 11:00 Moduł VI. Skuteczny handlowiec – organizacja pracy handlowca**

- Techniki zarządzania sobą w czasie.
- Złodzieje czasu.
- Zarządzanie zadaniami.
- Warsztaty – scenariusze.

(Ćwiczenia: złodzieje czasu, matryca, wykaz spraw pilnych, papiery na biurku, powrót z delegacji, jeden dzień z życia Zosi).

11:00 – 11:15 **Przerwa na kawę**

11:15 – 13:00

### **Moduł VII. Autoprezentacja handlowca**

- Przygotowanie autoprezentacji.
- Przygotowanie prezentacji firmy/usługi/produktu.

(Ćwiczenia: warsztat z wykorzystaniem kamery, analiza zarejestrowanych występów).

13:00 – 14:00 **Przerwa obiadowa**

14:00 – 16:15

### **Moduł VII. – Autoprezentacja – kontynuacja**

### **Moduł VIII. Scenariusze sprzedażowe**

- Scenki wykorzystujące zdobytą wiedzę i podsumowujące warsztat.
- Analiza i wnioski – co można było zrobić lepiej?

(Ćwiczenia: praca w parach/grupach z użyciem scenariuszy sprzedażowych).

**16:15 – 16:30 Zakończenie szkolenia.** Powtórzenie kluczowych wiadomości i podsumowanie. Rekomendacje trenerskie. Indywidualne plany działania.





# Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,  
00-023 Warszawa

Strona | 15

## INFORMACJE ORGANIZACYJNE

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

#### Szkolenie online:

##### Cena zawiera:

- Materiały szkoleniowe w pdf.
- Certyfikat odbycia szkolenia.
- Możliwość odbycia e-mentoringu po odbyciu 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 odbyciu 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.

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.