

We Make You Grow!

Nasza wiedza wspiera Twój biznes.



Firma szkoleniowa Human Skills

Sprzedaż w modelu perswazyjnym

z wykorzystaniem sprawdzonych
konceptji ekonomii behawioralnej



Szkolenie ze sprzedaży w modelu perswazyjnym wyposaży Cię w rzetelną wiedzę o:

- Technikach rozpoznawania typów klientów i dostosowania swojej komunikacji sprzedażowej do poszczególnych typów kupujących.
- Nowoczesnych technikach prezentacji oferty wartości z wykorzystaniem etycznej perswazji i najnowszych koncepcji ekonomii behawioralnej i psychologii społecznej.
- Technikach diagnozowania potrzeb klienta.
- Metodach perswazji i wpływu zaczerpniętych z ekonomii behawioralnej i innych nauk społecznych.

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 **Standardami 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](#), [wyróżnienia 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 najskuteczniejsze i niezawodne rozwiązania.

POZYSKAJ DOFINANSOWANIE DO SZKOLEŃ

[BUR ORAZ KFS: SPRAWDŹ LINK](#)

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



OPIS SZKOLENIA

Szkolenie **„SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM”** wprowadza Kursantów w arkana wiedzy z obszaru ekonomii behawioralnej, trenuje nowe techniki sprzedaży, jakie wprowadza do marketingu i biznesu perswazyjny model sprzedaży oraz pozwala sprzedawcom wejść w rolę projektanta wyborów podejmowanych przez klienta/kupującego. Rozwijana z powodzeniem od wielu lat ekonomia behawioralna uczy bowiem, jak wpływać na decyzje zakupowe klientów i skutecznie zachęcać ich do określonych zachowań, np. wyboru danego produktu. Przygotowane przez naszych ekspertów szkolenie ze sprzedaży w modelu perswazyjnym wyposaży Cię w najskuteczniejsze narzędzia nowoczesnej sprzedaży, jakie oferują psychologia społeczna, etyczna perswazja oraz ekonomia behawioralna. Szkolenie **„SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM”** nauczy Cię rozpoznawania potrzeb klientów, dostosowywania technik sprzedaży do klientów oraz skutecznego stosowania Persuasive Selling Format, na którym opiera się perswazyjny model sprzedaży.

Kurs „Sprzedaż w modelu perswazyjnym z wykorzystaniem sprawdzonych koncepcji ekonomii behawioralnej” to szkolenie doskonalące umiejętności sprzedażowe dedykowane głównie handlowcom. Perswazja w sprzedaży ma bowiem kluczowe znaczenie – jak pokazuje praktyka, sprzedawcy zdolni do wpływania na decyzje zakupowe klientów, kreujący tzw. pilne potrzeby i wykorzystujący nauki behawioralne osiągają lepsze wyniki sprzedażowe i efektywniej powiększają grono lojalnych klientów o nowe osoby.

Przygotowane przez naszych ekspertów otwarte szkolenia ze sprzedaży w modelu perswazyjnym to kursy o wysokim stopniu indywidualizacji – dostosowujemy zawartość metodyczną i merytoryczną szkoleń do realnych potrzeb danej grupy Kursantów i staramy się trenować rozmowy sprzedażowe w realiach zgodnych z służbowymi doświadczeniami Uczestników warsztatów. Prezentowane szkolenie sprzedażowe oparte na ekonomii behawioralnej prowadzimy przy tym w dwóch najchętniej wybieranych wariantach – jako wygodny i sprzyjający oszczędności czasu kurs online ze sprzedaży, a także otwarte szkolenie stacjonarne organizowane w naszej placówce lub w siedzibie Klienta.

Jeszcze dziś zapisz się na kurs **„SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM...”**, naucz się korzystać z instrumentów i trików, jakie oferuje ekonomia behawioralna oraz poznaj perswazyjny model sprzedaży. Zdobądź nowe kompetencje sprzedażowe, projektuj decyzje klientów i skutecznie wpływaj na ich wybory!



CELE I KORZYŚCI

Stacjonarne i zdalne kursy ze sprzedaży w modelu perswazyjnym to wyspecjalizowane szkolenia skoncentrowane na prezentacji sprawdzonej i usystematyzowanej wiedzy z obszaru psychologii, socjologii i ekonomii behawioralnej. Przygotowane przez nas otwarte szkolenia sprzedażowe „**SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM...**” nie skupiają się jednak na samej teorii i prezentacji zasad ekonomii behawioralnej, ale pokazują Kursantom, jak w praktyce zrobić z jej koncepcji dobry użytek – w czasie kursu poprzez specjalnie ćwiczenia Kursanci uczą się m.in. korzystać z konkretnych technik, tricków i instrumentów perswazyjnego modelu sprzedaży, stosować koncepcję luki informacyjnej George’a Loensteina czy prezentować ofertę wartości (teoria perspektywy Kahnemana-Tverskiego). Skuteczna sprzedaż wymaga treningu praktycznego, dlatego opracowane przez nas kursy sprzedażowe to praktyczne warsztaty, podczas których uczymy, jak korzystać z przekazanej przez naszych ekspertów wiedzy i rozwiązujemy konkretne problemy związane z zarządzaniem procesem sprzedażowym. Szkolenie poprowadzą dla Państwa eksperci z dziedziny ekonomii behawioralnej, marketingu i sprzedaży, a jego uwieńczeniem będzie odpowiedni certyfikat. Szkolenie ma przede wszystkim na celu:

- Zapoznanie Uczestników warsztatu z najskuteczniejszymi sposobami sprzedaży z wykorzystaniem ekonomii behawioralnej, psychologii społecznej i etycznej perswazji.
- Wypracowanie umiejętności prawidłowego rozpoznawania potrzeb klientów.
- Wzmocnienie umiejętności Kursantów w zakresie dostosowywania własnej komunikacji sprzedażowej do typu klienta.

Kurs „**SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM...**” to całodniowa sesja treningowa, podczas której dostosowujemy prezentowane przykłady i analizy do realnych potrzeb Kursantów, a zadania mają maksymalnie spersonalizowany charakter i uwzględniają specyfikę pracy Uczestników szkolenia. Klientom wybierającym nasze szkolenia sprzedażowe oparte na modelu perswazyjnym oferujemy możliwość wyboru najlepszej dla nich formy szkolenia – warsztat z technik sprzedaży w modelu perswazyjnym organizujemy zarówno jako stacjonarne szkolenia, jak i nowoczesne kursy online, dzięki którym Uczestnicy mają pełną swobodę w wyborze miejsca szkolenia i nie tracą czasu na dojazdy do firmy szkoleniowej. Szkolenie sprzedażowe „**SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM...**” dopełniliśmy dodatkowo specjalnym programem opieki poszkoleniowej, która pozwala bezpłatnie korzystać ze wsparcia ekspertów nie tylko w czasie kursu, ale także po jego zakończeniu. Każdy Uczestnik otrzyma od nas również nieodpłatnie potrzebne materiały szkoleniowe oraz rekomendacje dotyczące dalszej drogi rozwoju kompetencji sprzedażowych. Prezentowany kurs można zrealizować w naszej szkole na atrakcyjnych warunkach – nasze szkolenia ze sprzedaży mogą być dofinansowane z BUR i KFS, a ich koszt można skutecznie zmniejszać, korzystając z przygotowanych przez nas promocji i ofert lojalnościowych.



CO ZYSKASZ, WYBIERAJĄC SZKOLENIE SPRZEDAŻOWE OPARTE NA EKONOMII BEHAVIORALNEJ?

- Poznasz i opanujesz skuteczne zasady sprzedaży do różnych typów klientów, dzięki czemu wzrośnie efektywność Twojej sprzedaży i poprawią się wyniki w firmie, dla której pracujesz.
- Poznasz i nauczysz się stosować sprawdzone metody diagnozy potrzeb, dzięki czemu lepiej dopasujesz ofertę do uświadomionych i nieświadomych potrzeb klienta.
- Wzmocnisz swoje umiejętności w zakresie stosowania technik perswazji oraz sprawdzonych, przełomowych koncepcji ekonomii behawioralnej i psychologii społecznej.
- Opanujesz skuteczne metody prowadzenia rozmowy sprzedażowej, dzięki czemu zwiększysz swoje szanse na zamknięcie sprzedaży z sukcesem.

Kurs technik sprzedażowych na podstawie koncepcji ekonomii behawioralnej pozwoli Ci zwiększyć repertuar wykorzystywanych przez Ciebie narzędzi sprzedażowych. Nauczysz się, jak w praktyce wpływać na decyzje klienta i stać się „architektem” tych decyzji. Zapewnimy Ci zarówno dostęp do eksperckiej i wyspecjalizowanej wiedzy, jak i wesprzemy Cię przy praktycznym jej stosowaniu.

Szkolenie ze sprzedaży w modelu perswazyjnym wyposaży Cię w **rzetelną wiedzę** o:

- technikach rozpoznawania typów klientów i dostosowania swojej komunikacji sprzedażowej do poszczególnych typów kupujących;
- nowoczesnych technik prezentacji oferty wartości z wykorzystaniem etycznej perswazji i najnowszych koncepcji ekonomii behawioralnej i psychologii społecznej;
- technikach diagnozowania potrzeb klienta;
- metodach perswazji i wpływu zaczerpniętych z ekonomii behawioralnej i innych nauk społecznych.

Kurs „Sprzedaż w modelu perswazyjnym...” pozwoli Ci zdobyć **wyspecjalizowane umiejętności**:

- W zakresie praktycznego zastosowania koncepcji takich jak luka informacyjna, ramowanie, torowanie czy teoria perspektywy.
- Prezentacji oferty wartości do klienta i dostosowywania prezentacji do różnych typów klientów.
- Komunikacyjne, takie jak zadawanie odpowiednich pytań na etapie diagnozy czy umiejętność parafrazowania oraz kierowania przebiegiem rozmowy sprzedażowej;
- W zakresie obsługi klienta, takie jak radzenie sobie z trudnymi sytuacjami we współpracy z klientem.



Warsztat ze sprzedaży wzmocni Twoje „**kompetencje sprzedażowe**” związane z:

- Pozyskiwaniem klientów, diagnozą potrzeb klienta, prezentacją oferty wartości;
- Obszarem interpersonalnym, w tym skuteczną komunikacją, rozpoznawaniem i wykorzystaniem typów osobowościowych.
- Z komunikacją, w tym m.in. zadawaniem pytań, parafrazowaniem i kierowaniem przebiegiem rozmowy sprzedażowej.
- Zastosowaniem koncepcji ekonomii behawioralnej.

METODYKA SZKOLENIOWA:

Metody używane w trakcie szkolenia „Sprzedaż w modelu perswazyjnym...”:

- Interaktywna prezentacja multimedialna wykorzystująca zróżnicowane techniki komunikacji takie jak studia przypadków, filmy i przykłady zastosowania konkretnych technik.
- Dynamiczne warsztaty w grupach mające na celu przećwiczenie konkretnych umiejętności.

Grow!



Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 6

PROGRAM SZKOLENIA SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM Z WYKORZYSTANIEM SPRAWDZONYCH KONCEPCJI EKONOMII BEHAWIORALNEJ – OTWARTY KURS ONLINE

Szkolenie „**SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM...**” zaplanowane jako warsztat online realizujemy, korzystając z przyjaznych w obsłudze platform internetowych, takich jak Clickmeeting czy Zoom. Trening odbywa się w czasie rzeczywistym, w przestrzeni wirtualnego pokoju zarezerwowanego dla danej grupy szkoleniowej, do którego dostęp umożliwiła dedykowany link przekazywany Uczestnikom w wiadomości e-mail. Zarówno termin, jak i agenda szkolenia są każdorazowo dostosowywane do preferencji Klienta, a program konkretnego warsztatu optymalizowany w taki sposób, by maksymalnie odpowiadał potrzebom szkoleniowym danej grupy Kursantów. Organizowane przez nas warsztaty online są wyjątkowo przystępną i wygodną formą kształcenia oraz rozwoju kompetencji, nie wymagają instalowania płatnych programów, ani specjalnego sprzętu. Do realizacji kursu online „**SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM...**” potrzebny będzie jedynie dostęp do internetu oraz tablet lub telefon. Szkolenie trwa 1 dzień, a jego program buduje kilka modułów tematycznych wzbogaconych licznymi zadaniami praktycznymi. W ramach podsumowania zajęć Kursanci będą mieli okazję przygotować indywidualny plan działania, a także otrzymają od trenera wskazówki i rekomendacje dotyczące wykorzystania zdobytej wiedzy w praktyce. Ponieważ zawartość merytoryczną i metodyczną szkolenia każdorazowo staramy się dopasować do potrzeb Kursantów, widoczny niżej program może zostać w razie potrzeby zmodyfikowany i uzupełniony o alternatywne zagadnienia czy ćwiczenia. Realizujących kurs online „**SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM...**” obejmujemy specjalnym programem darmowej opieki poszkoleniowej w formie e-konsultacji (e-mentoring jest dostępny dla Kursantów przez 30 dni od daty realizacji szkolenia). W cenie kursu zapewniamy Uczestnikom potrzebne pomoce i narzędzia, a także komplet materiałów szkoleniowych podsumowujących wiedzę na temat zastosowania w sprzedaży koncepcji ekonomii behawioralnej.

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



SZCZEGÓŁOWY PROGRAM ZDALNEGO SZKOLENIA „SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM Z WYKORZYSTANIEM SPRAWDZONYCH KONCEPCJI EKONOMII BEHAWIORALNEJ”

Warsztat „**SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM...**” realizujemy, korzystając z nowoczesnych i aktywizujących technik nauczania zorientowanych na nauczanie poprzez działanie i doświadczanie. Posługujemy w się w toku treningu jedynie sprawdzonymi narzędziami, a przygotowane przez naszych ekspertów ćwiczenia mają zindywidualizowany charakter i nawiązują do specyfiki pracy i doświadczeń Kursantów. Kurs online poświęcony sprzedaży w modelu perswazyjnym prowadzimy w pełnej zgodzie z wytycznymi cyklu Kolba, a także podporządkowujemy zasadom modelu *Activity Based Learning*. Szkolenie trwa co najmniej 7 godzin zegarowych z przerwami i rozpoczyna się zwykle w okolicy godziny 9:00 rano. Istnieje jednak możliwość dostosowania agendy godzinowej szkolenia do preferencji Klienta.

Rozpoczęcie szkolenia: weryfikacja potrzeb szkoleniowych Uczestników warsztatu, identyfikacja celów szkolenia, omówienie spraw organizacyjnych.

MODUŁ I: PERSWAZYJNE TECHNIKI POZYSKIWANIA KLIENTÓW

- Jak przykuć uwagę potencjalnego klienta?
- „Soczyste punkty styku” – jakie działania inicjować na początku „lejka sprzedażowego”, by *lead* stał się potencjalnym klientem?
- Wykorzystanie koncepcji luki informacyjnej George’a Lovensteina – zakładanie tzw. haków na uwagę.
- Techniki wywierania pozytywnego pierwszego wrażenia – spotkania online, spotkania „twarzą w twarz” i rozmowy telefoniczne.
- Torowanie w procesie budowania pozytywnego pierwszego wrażenia.

MODUŁ 2: BEHAWIORALNE I PSYCHOLOGICZNE TYPOLOGIE KLIENTÓW

- Koncepcje metaprogramów w sprzedaży i ich wykorzystanie.
- Jak sprzedawać słuchowcom, wzrokowcom kinestetykom?
- „Kolory ludzi” oraz ich wykorzystanie w negocjacjach i sprzedaży.
- Co mówić a czego nie mówić w czasie rozmowy sprzedażowej, by wzmocnić warstwę perswazyjną?

Grow!



MODUŁ 3: KOMUNIKACJA PERSWAZYJNA Z KLIENTEM NA ETAPIE BADANIA POTRZEB

- Wzmacnianie perswazyjnej warstwy komunikacji na etapie diagnozy potrzeb klienta – język suchy i sugestywny.
- Kluczowe umiejętności komunikacyjne w diagnozie potrzeb klienta: aktywne słuchanie i obserwacja, pytania otwarte i zamknięte, precyzowanie i uściślanie, parafrazowanie, interpretowanie wypowiedzi klienta.
- Metoda Pytań Otwartych – techniki odkrywania potrzeb klientów.
- Zaawansowane badanie potrzeb klienta metodą 5W/1H.

MODUŁ 4: PREZENTACJA OFERTY WARTOŚCI W MODELU PERSWAZYJNYM

- 6 najważniejszych obaw klienta – jak je „rozbroić” na etapie prezentacji?
- *Persuasive Selling Format* (prezentacja produktowa skoncentrowana na wartości dla klienta w modelu perswazyjnym).
- Ramowanie i teoria perspektywy Kahnemana-Tverskiego – wykorzystanie nauk behawioralnych w prezentacji oferty wartości.
- Narracyjność w prezentacji oferty wartości jako metoda wzmacniania warstwy perswazyjnej.
- Sprawdzone techniki obrony ceny – koncentracja nie na cenie, a na wartości.

Podsumowanie szkolenia: powtórzenie kluczowych zagadnień i wnioski, stworzenie przez Uczestników planów wdrożenia zdobytej wiedzy do codziennych praktyk handlowych, sugestie i porady eksperta w zakresie doboru szkoleń i dalszego rozwoju kompetencji sprzedażowych. Ewaluacja zrealizowanego programu szkoleniowego i *feedback*.

Czas trwania warsztatu: 1 dzień.

Grow!



Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 9

PROGRAM SZKOLENIA - SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM Z WYKORZYSTANIEM SPRAWDZONYCH KONCEPCJI EKONOMII BEHAWIORALNEJ – OTWARTY KURS STACJONARNY

Otwarty kurs ze sprzedaży w modelu perswazyjnym organizowany jako stacjonarne szkolenie odbywa się w lokalizacji zaproponowanej przez Klienta bądź w naszym ośrodku szkoleniowym w centrum Warszawy. Warsztaty sprzedażowe oparte na ekonomii behawioralnej zostały zaplanowane jako jednodniowe szkolenie, a trening prowadzony jest według planu zbudowanego z kilku segmentów tematycznych. Każdy kurs jest każdorazowo poprzedzany diagnozą potrzeb szkoleniowych Kursantów, a trenerzy prowadzący zajęcia wykorzystują jej wyniki do tego, by zoptymalizować zawartość merytoryczną kursu oraz wyselekcjonować najlepsze dla danej grupy metody i techniki szkolenia. Ponieważ szkolenie z technik sprzedażowych na podstawie koncepcji ekonomii behawioralnej ma zindywidualizowany charakter, staramy się również opierać trening o zadania i ćwiczenia nawiązujące do realiów pracy Kursantów. Program prezentowanego szkolenia może też zostać wzbogacony o alternatywne treści i zadania. Kurs otwarty „**SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM...**” trwa co najmniej 7 godzin z przerwami i kończy się ewaluacją warsztatu oraz sesją rekomendacji „na przyszłość”. Wszyscy Uczestnicy szkolenia nawiązującego do koncepcji ekonomii behawioralnej mają możliwość skorzystania ze specjalnego wsparcia poszkoleniowego w formie e-konsultacji z trenerem prowadzącym warsztat. Konsultacje te są dostępne przez miesiąc od chwili realizacji kursu i są całkowicie bezpłatne. Wszystkim Kursantom realizującym szkolenie „**SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM...**” na terenie naszego centrum szkoleniowego gwarantujemy poczęstunek serwowany w czasie przerwy śniadaniowej oraz dwudaniowy lunch, który zostanie podany w jednej z pobliskich restauracji. W cenie prezentowanego szkolenia zapewniamy również Uczestnikom treningu komplet dedykowanych materiałów szkoleniowych oraz wszelkie niezbędne w czasie warsztatu pomoce.

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



RAMOWY PROGRAM KURSU STACJONARNEGO „SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM Z WYKORZYSTANIEM SPRAWDZONYCH KONCEPCJI EKONOMII BEHAVIORALNEJ”

Warsztat jest standardowo realizowany w godzinach 9:00 – 17:00. Istnieje jednak możliwość dostosowania agendy godzinowej kursu do preferencji grupy. Również miejsce realizacji szkolenia każdorazowo uzgadniamy z Klientem zamawiającym szkolenie. Stacjonarny kurs „**SPRZEDAŻ W MODELU PERSWAZYJNYM...**” prowadzimy, korzystając z nowoczesnych metod nauczania, które nastawione są na aktywizację Uczestników zajęć oraz nauczanie poprzez doświadczanie. Sięgamy w czasie treningu po zweryfikowane narzędzia, w tym m.in. sprawdzone i certyfikowane narzędzia diagnostyczne, a trening opieramy na specjalnie zaprojektowanych na potrzeby kursu zadaniach. Przygotowany przez naszych ekspertów kurs ze sprzedaży w modelu perswazyjnym pozostaje wierny regułom modelu *Activity Based Learning* oraz zasadom cyklu Kolba.

Wprowadzenie do warsztatu: omówienie celów szkolenia i identyfikacja potrzeb Kursantów, sprawy organizacyjne.

MODUŁ I: PERSWAZYJNE TECHNIKI POZYSKIWANIA KLIENTÓW

- Jak przykuć uwagę potencjalnego klienta?
- Jakie działania podejmować na początku „lejka sprzedażowego”, aby *lead* zamienił się w potencjalnego klienta? – „soczyste punkty styku”.
- Zakładanie „haków na uwagę” z wykorzystaniem koncepcji luki informacyjnej George’a Loensteina.
- Pierwsze wrażenie robi się tylko raz – techniki wywierania pozytywnego pierwszego wrażenia w trakcie spotkań „twarzą w twarz”, online i rozmów telefonicznych.
- Torowanie w procesie budowania pozytywnego pierwszego wrażenia.

MODUŁ 2: PSYCHOLOGICZNE I BEHAVIORALNE TYPOLOGIE KLIENTÓW

- Wykorzystanie koncepcji metaprogramów w sprzedaży.
- Jak sprzedawać wzrokowcom, słuchowcom i kinestetykom?
- „Kolory ludzi” i ich wykorzystanie w sprzedaży i negocjacjach.
- Co mówić a czego nie mówić w trakcie rozmowy handlowej, aby wzmocnić warstwę perswazyjną?



MODUŁ 3: KOMUNIKACJA PERSWAZYJNA Z KLIENTEM NA ETAPIE DIAGNOZY POTRZEB

- Język suchy a język sugestywny – wzmacnianie perswazyjnej warstwy komunikacji na etapie badania potrzeb klienta.
- Najważniejsze umiejętności komunikacyjne w badaniu potrzeb: pytania zamknięte i otwarte, aktywne słuchanie i obserwacja, uściślanie i precyzowanie, interpretowanie wypowiedzi klienta, parafrazowanie.
- Sprawdzone techniki odkrywania potrzeb klienta: Metoda Pytań Otwartych.
- Zaawansowane badanie potrzeb metodą 5W/1H.

MODUŁ 4: PREZENTACJA OFERTY WARTOŚCI W MODELU PERSWAZYJNYM

- Sześć najważniejszych obaw klienta – jak je „rozbroić” na etapie prezentacji?
- Prezentacja produktowa skoncentrowana na wartości dla klienta w modelu perswazyjnym – *Persuasive Selling Format*.
- Wykorzystanie nauk behawioralnych w prezentacji oferty wartości – teoria perspektywy Kahnemana-Tverskiego i ramowanie.
- Narracyjność w prezentacji oferty wartości jako metoda wzmacniania warstwy perswazyjnej.
- Techniki obrony ceny i koncentracja na wartości, a nie na cenie.

Zakończenie kursu: powtórzenie najważniejszych treści, opracowanie indywidualnych planów wdrożenia zdobytych umiejętności i wiedzy, rekomendacje trenera dotyczące dalszego rozwoju kompetencji sprzedażowych. Ewaluacja szkolenia, *feedback*.

Czas trwania szkolenia: 1 dzień.

Grow!



INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Cena i terminy ([link](#))

SZKOLENIE ON-LINE:

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!