We Make You Grow!

Nasza wiedza wspiera Twój biznes.

Firma szkoleniowa Human Skills

Techniki sprzedaży

FIRMA SZKOLENIOWA ROKU 2023

Otwarty kurs „Techniki sprzedaży" pozwoli Ci zdobyć sprawdzoną wiedzę o:

- Warunkach efektywnego pozyskiwania klientów i wymogach skutecznej sprzedaży.
- Nowoczesnych i dobrze działających metodach prezentacji oferty.
- Nowatorskich i skutecznych technikach sprzedaży.
- Wartościowych stylach sprzedawcy (m.in. Handlowiec jako doradca).
- Procesie sprzedaży i finalizacji.
- Zasadach kreowania wizerunku fachowca-sprzedawcy i budowania zaufania.
- Najważniejszych technikach negocjacji i perswazji.

Grow!

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.**

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.**

Motywem 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 pracuję 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 Kirkpaticka** – 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.

OPIS SZKOLENIA

Szkolenia sprzedażowe to zdecydowanie najpopularniejsze kursy w dzisiejszych czasach. Niezależnie od tego, czy Twoja organizacja oferuje produkt, usługę czy zajmuje się innego rodzaju działalnością, to więcej niż prawdopodobne, że również Twojej firmie bardzo przyda się szkolenie sprzedażowe. Skuteczna sprzedaż nie dotyczy bowiem aktualnie jedynie handlowców i usługodawców. Wszyscy w zasadzie dziś coś oferujemy innym, a fundamentem naszego powodzenia jest umiejętna prezentacja oferty i finalizacja umowy. Oferowane przez nas szkolenia ze sprzedaży i szkolenia z negocjacji to zupełnie inne niż wszystkie znane Ci dotąd kursy sprzedażowe. Patrzymy na sytuację sprzedaży bardzo szeroko, ale projektując konkretny kurs, potrafimy skupić się na konkretach i dostosować program organizowanego przez nas warsztatu ze sprzedaży do Twoich potrzeb, specyfiki Twojej firmy i jej strategicznych celów. Niezależnie więc, czy interesują Cię nowe techniki sprzedaży, czy bardziej potrzebne jest w Twojej firmie szkolenie z negocjacji, możesz nam powierzyć misję wyszkolenia Ciebie lub Twoich pracowników.

W czasie przygotowanego przez naszych ekspertów szkolenia **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"** dowiesz się, m.in. co jest kluczowym fundamentem dla skutecznej sprzedaży, jak zmienić styl sprzedaży by był efektywniejszy i jak budować silne relacje biznesowe. Nauczymy Cię słuchać klienta i dostosowywać ofertę do jego potrzeb, prowadzić sprzedaż bazującą na otwartości partnerstwa biznesowego, w naturalny sposób domykać transakcje i zdobywać polecenia do kolejnych klientów. Otwarty kurs **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"** to nasz nowy projekt szkoleniowy, który wyróżnia szczególna troska o aktualność prezentowanej podczas warsztatów wiedzy. Staramy się tak konstruować nasze szkolenia ze sprzedaży, by nie wracać w ich programach zbyt często do przestarzałych technik sprzedażowych, ale zainspirować sprzedawców i nauczyć czegoś zupełnie nowego i skuteczniej działającego w aktualnych realiach. Szkolenie **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"** to jednocześnie wyspecjalizowany warsztat, który pozwoli Twoim pracownikom uformować własny efektywny styl sprzedaży i praktyczny kurs negocjacji, które otwierają drzwi do finalizacji sprzedaży. Wybierając, oferowane przez nas szkolenia poświęcone sprzedaży zyskasz wsparcie ze strony świetnie wykwalifikowanych fachowców, doświadczonych trenerów i sprzedawców, którzy od lat prowadzą z sukcesami kursy sprzedażowe, szkolenia negocjacyjne i szkolenia z obsługi klienta. Możesz więc mieć pewność, że decydujesz się na usługę o odpowiednio wysokiej jakości. Naszą renomę i skuteczność potwierdzają zresztą liczne wyróżnienia, certyfikaty i opinie tysięcy zadowolonych Klientów.

Serdecznie zapraszamy do zapisu na powyższy kurs oraz inne nowoczesne warsztaty z pokrewnych kategorii: otwarty kurs obsługi klienta „Profesjonalna obsługa klienta", warsztat „Negocjacje w pracy" czy szkolenie otwarte „Prospecting – nowych klientów". Szkolenie z technik sprzedaży, kurs z negocjacji oraz szkolenie z obsługi klienta możesz przejść w naszej szkole również w wygodnej formule online! **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.

CELE I KORZYŚCI

Przygotowane przez nas szkolenia sprzedażowe koncentrują się na praktycznych umiejętnościach. Każde otwarte szkolenie sprzedażowe to w 80% warsztat wypełniony ćwiczeniami. Na teorię pozostawiamy jednak pozostałe 20%, bo wiemy, że skuteczne szkolenia ze sprzedaży czy szkolenia z negocjacji nie mogą obejść się bez fundamentów, którą jest specjalistyczna wiedza z wielu różnych dziedzin, zwłaszcza marketingu, ale też komunikacji, negocjacji czy budowania wizerunku. W czasie warsztatu **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"** przejdziesz **trening ze skutecznych metod sprzedaży, praktyczne szkolenie z negocjacji i przećwiczysz sprawdzone sposoby pozyskiwania klientów i finalizowania z nimi kontraktów.** Naszym priorytetem jest to, by każdy Kursant mógł podczas szkolenia zdobyć najbardziej przydatne w jego sytuacji umiejętności sprzedażowe i kompetencje, od których zależy efektywność zbudowanych relacji biznesowych. Dlatego przygotowany przez nas warsztat to częściowo także **szkolenie z budowania wizerunku profesjonalnego sprzedawcy, warsztat perswazji i kurs negocjacji.** Szkolenia negocjacyjne, treningi perswazji czy szkolenia z obsługi klienta są zresztą doskonałym uzupełnieniem programów szkoleniowych dla nowoczesnych sprzedawców.

Szkolenie otwarte **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"**, podobnie, jak kurs obsługi klienta lub dowolne inne szkolenie z kategorii „Sprzedaż" realizujemy w dwóch najbardziej poszukiwanych trybach nauczania – jako kurs online, dzięki któremu uczyć można się z dowolnego, wybranego przez siebie miejsca lub warsztat stacjonarny, podczas którego będziemy Cię gościć w naszym centrum szkoleniowym w sercu Warszawy. Przygotowane przez naszych trenerów otwarte szkolenia z technik sprzedaży i standardów obsługi klienta to certyfikowane kursy, których jakość nieustannie monitorujemy, masz więc gwarancję, że w Human Skills przejdziesz kurs sprzedaży lub szkolenie z obsługi klienta o najwyższym standardzie i potwierdzonej skuteczności.

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.

JAKIE KORZYŚCI OFERUJE SZKOLENIE „TECHNIKI SPRZEDAŻY"?

Otwarte szkolenia sprzedażowe z naszego nowego katalogu szkoleń to nowatorskie i nowoczesne programy szkoleniowe, które w skuteczny i atrakcyjny sposób przekazują Kursantom wiedzę konieczną do skutecznego pozyskiwania klientów, prezentowania atutów oferty i finalizowania umów. Staramy się, by każde przygotowane przez naszych ekspertów szkolenie sprzedażowe w jak największym stopniu odwoływało się do zawodowych doświadczeń naszych Klientów i przygotowywało ich do rozwiązywania faktycznych problemów, z którymi stykają się w swej codziennej pracy. W związku z tym organizowane przez nas szkolenia ze sprzedaży, treningi asertywności i szkolenia z negocjacji, poprzedzamy standardowo weryfikacją potrzeb szkoleniowych Kursantów i dostosowujemy do ujawnionych oczekiwań i deficytów program, treści, techniki i metody nauczania konkretnego kursu. Niezależnie od tego, czy Twoim pracownikom lub Tobie bardziej potrzebne jest w danym momencie przeszkolenie z technik perswazji, zbijania obiekcji czy szkolenie z negocjacji, podczas otwartego warsztatu **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"** wytrenujesz te umiejętności, które są najbardziej przydatne w Twojej sytuacji. Otwarte szkolenie poświęcone skutecznym technikom sprzedaży to intensywny kurs skoncentrowany na nauce poprzez działanie. W czasie warsztatu **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"** przejdziesz więc praktyczny kurs diagnozowania i kreowania potrzeb klienta, kurs negocjacji, argumentacji i formułowania komunikatów w zgodzie z zasadami języka korzyści. Umiejętności i kompetencje kluczowe na stanowisku sprzedawcy będziesz trenował w naszej szkole pod opieką merytoryczną doświadczonej w sprzedaży i świetnie wykwalifikowanej kadry trenerskiej, której specjalnością są warsztaty sprzedażowe, szkolenia negocjacyjne i profesjonalne szkolenia z obsługi klienta. Staramy się również, by oferowane przez nas szkolenia gwarantowały sprzedawcom wszechstronny rozwój, dlatego kursy sprzedażowe dopełniamy ofertą szkoleń specjalnych, wśród których znajdują się m.in. warsztat „Prospecting pozyskiwanie nowych klientów", trening umiejętności negocjacyjnych i profesjonalny kurs obsługi klienta. Kurs **„TECHNIKI SPRZEDAŻY",** trening poświęcony sztuce negocjacji i szkolenie z obsługi klienta to kursy, które kończą się wydaniem certyfikatu.

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.

Otwarty kurs „Techniki sprzedaży" pozwoli Ci zdobyć sprawdzoną wiedzę o:

- Warunkach efektywnego pozyskiwania klientów i wymogach skutecznej sprzedaży.
- Nowoczesnych i dobrze działających metodach prezentacji oferty.
- Nowatorskich i skutecznych technikach sprzedaży.
- Wartościowych stylach sprzedawcy (m.in. Handlowiec jako doradca).
- Procesie sprzedaży i finalizacji.
- Zasadach kreowania wizerunku fachowca-sprzedawcy i budowania zaufania.
- Najważniejszych technikach negocjacji i perswazji.

Szkolenie poświęcone technikom sprzedaży pozwoli Ci zdobyć praktyczne umiejętności:

- Docierania do osób decyzyjnych w firmach/ustalania, kto jest decydentem.
- Budowania wizerunku doradcy i profesjonalisty poprzez jakość obsługi, sposób zachowania, argumentowania i dostrajania się do potrzeb rozmówcy.
- Pozyskiwania nowych klientów i finalizowania z nimi kontraktów.
- Rzetelnego diagnozowania potrzeb klienta.
- Perswazyjnej prezentacji handlowej skoncentrowanej na dostarczeniu klientowi rozwiązania.
- Operowania w rozmowie z klientem językiem korzyści, opartym na trafnie zdiagnozowanych potrzebach klientów.
- Analizowana procesu sprzedaży (jego poszczególnych składowych), zaczynając od pozyskania kontaktu do klienta, przez przygotowanie się do pierwszej rozmowy, wdrożenia podejścia opartego na słuchaniu klienta i umiejętnym zadawaniu pytań pogłębiających, prezentację rozwiązań, pracę z zastrzeżeniami, skończywszy na cementowaniu ustaleń – finalizacji.
- Budowania wiarygodności prezentowanego rozwiązania za pomocą przykładów ilustrujących efekty uzyskane w przypadku innych klientów.
- Budowania u klienta zobowiązania do działania – zmaksymalizowania poczucia, że dalsze działania w omawianym temacie wymagają pilnej uwagi klienta.
- Negocjacyjnych w aspekcie obrony ceny; efektywnego robienia ustępstw w negocjacjach; ustalenia propozycji wyjściowej i granicy ustępstw.

Otwarte szkolenia z technik sprzedaży pogłębiają kluczowe kompetencje związane z:

- Budowaniem wizerunku profesjonalisty.
- Sprzedażą i finalizacją kontraktów.
- Świadomą komunikacją i perswazją.

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.

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

PROGRAM SZKOLENIA SPRZEDAŻOWEGO TECHNIKI SPRZEDAŻY - KURS ONLINE

Moduł I Skuteczne techniki sprzedaży. Kluczowe pytania.

- W czym jest mocna firma (nasze produkty), którą reprezentuję?
- Jakie korzyści ze współpracy ze mną i wykorzystania mojego produktu ma Klient?
- Dlaczego moi klienci jeszcze nie widzą tych korzyści? Jakie ich poglądy sprawiają, że nie doceniają oni możliwości moich produktów w takim stopniu, w jakim powinni?

Moduł II Skuteczne techniki sprzedaży. Proces sprzedaży.

- Omówienie schematu prowadzenia rozmowy handlowej z uwzględnieniem działań handlowca na poszczególnych etapach procesu:
    - Działania prospectingowe – jak pozyskiwać nowych klientów?
    - Planowanie wizyty + przygotowanie się handlowca.
    - Badanie potrzeb i sytuacji klienta.
    - Prezentacja handlowa – język korzyści.
    - Rozbijanie zastrzeżeń klienta.
    - Zamknięcie sprzedaży – parafraza korzyści.
    - Podtrzymanie kontaktu z klientem.
    - Pozyskanie polecenia do nowego klienta.

Moduł III Skuteczne techniki sprzedaży. Planowanie wizyty u klienta. Jak należy przygotować się do rozmowy:

- Kto w firmie klienta jest osobą decyzyjną, a kto będzie moim ambasadorem wpływu na decydenta?
- Co wiem o kliencie? Co wiem o branży klienta? Co wiem o sytuacji klienta? Co wiem o jego preferencjach biznesowych?
- O co muszę zapytać klienta? Jakie pytania implikacyjne chcę zadać klientowi?
- Jakie zagadnienia powinienem poruszyć podczas rozmowy, by stworzyć sobie „trampolinę" do ukazania rozwiązań i możliwości w branży klienta?
- Jaki jest mój cel na to konkretne spotkanie z klientem? Co chcę osiągnąć w aspekcie relacyjnym, a co w aspekcie biznesowym?
- Jak chcę zobligować klienta do zobowiązania? Jakiego typu ma być to zobowiązanie?

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.

Moduł IV Skuteczne techniki sprzedaży. Próba zrozumienia sytuacji klienta.

- Koniec z klasycznym modelem sprzedaży *pytaj-oceń-napraw* – dlaczego?
- Na czym polega aktywne słuchanie i jak „wciągnąć" klienta do rozmowy, żeby sam sobie sprzedał nasze rozwiązanie – trening uważności.
- Budowanie zaufania w relacji z klientem – słuchanie nie jest częścią procesu zadawania pytań, lecz odwrotnie – zadawanie pytań, to element procesu słuchania.
- Droga w komunikacji z klientem oparta na współpracy i konstrukcji: słuchaj – *zrozum* – *dołącz.*
- Tworzenie pytań w celu implikowania problemów klienta i naprowadzania klienta na wartościowe rozwiązania.

Moduł V Skuteczne techniki sprzedaży. Badanie potrzeb klienta

Symulacja podczas której uczestnicy zrozumieją rolę i znaczenie pytań w procesie sprzedaży. Uczestnicy przećwiczą i zrozumieją znaczenie pytań:

- Otwartych.
- Pogłębiających.
- Wytrychów.
- Przekierowujących.

Moduł VI Skuteczne techniki sprzedaży. Prezentacja rozwiązania „Big idea". Sztuka zmiany perspektywy postrzegania sytuacji przez klienta według 5 kroków argumentacyjnych:

1. Przeanalizować i przedstawić racjonalne argumenty przemawiające za moją ofertą
2. Pokazać emocjonalne korzyści dla klienta.
3. Ocenić i pokazać wpływ zmian w porównaniu z alternatywnymi rozwiązaniami.
4. Zmaksymalizować poczucie, że dalsze działania wymagają pilnej uwagi klienta.
5. Zbudować wiarygodność za pomocą przykładów ilustrujących efekty uzyskane w przypadku innych klientów.

Moduł VII Sekwencja PCK – potrzeba – cecha – korzyść

1. Jak posługiwać się językiem korzyści podczas efektywnej prezentacji handlowej. Jak oddziaływać na wyzwalacz klienta, czyli jego główną potrzebę?
2. Jeśli handlowiec uzyska dostęp do osoby, która nie jest decyzyjna w firmie, jednak ma ona dostęp do decydenta, to umiejętne wdrożenie kroku 4 jest istotne z punktu widzenia dalszego procesu wywierania wpływu wewnątrz firmy. Dalsze działania w tym przypadku, to wywieranie wpływu na decydenta przez rozmówcę handlowca wewnątrz struktury firmowej.

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.

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Moduł VIII Skuteczne techniki sprzedaży. Cementowanie ustaleń z wizyty u klienta. Jak cementować sprzedaż, by być postrzeganym jako zaufany doradca – techniki nieinwazyjnego zamykania sprzedaży:

- Parafraza korzyściowa.
- Bilans zysków i strat.
- Alternatywne zamknięcie.
- Gramy w wartości – otwartość i partnerstwo.

Moduł IX Skuteczne techniki sprzedaży. To jest za drogie – techniki obrony ceny

- Uruchom lewą półkulę mózgu Klienta, czyli jak argumentować do emocji, by potrafić przekonać klientów, że cena nie jest najważniejszym kryterium wyboru.

Moduł X Skuteczne techniki sprzedaży. Taktyki osłabienia oferenta, jak na nie reagować, czyli budowanie efektywnych kontr-taktyk

- „Mam swojego / innego dostawcę…".
- Stawianie w niedoczasie.
- „Nie jestem zainteresowany współpracą na takich warunkach".
- „Muszę ciąć koszty" – straszenie konkurencją.

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.

PROGRAM SZKOLENIA SPRZEDAŻOWEGO TECHNIKI SPRZEDAŻY – KURS STACJONARNY

Stacjonarne szkolenia sprzedażowe organizujemy w naszej siedzibie zlokalizowanej w centrum Warszawy. Kursantom wybierającym stacjonarne szkolenie sprzedażowe **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"** zapewniamy w naszym komfortowo zaaranżowanym centrum optymalne warunki do treningu. Pracujemy w dobrze wyposażonych i przestronnych salach, a oferowane przez nas szkolenia ze sprzedaży, metod pozyskiwania nowych klientów czy stacjonarne szkolenia z negocjacji są prowadzone przez życzliwych i zawsze chętnych do pomocy trenerów. Zaprojektowane przez naszych ekspertów szkolenie **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"** to kurs praktyczny, podczas którego odbywa się trening prezentacji oferty, diagnozowania potrzeb klienta, zbijania obiekcji, szkolenie z negocjacji i technik domykania sprzedaży. W programie prezentowanego kursu dominują aktywizujące metody pracy i ćwiczenia skoncentrowane na nauce poprzez działanie. Stacjonarny warsztat poświęcony skutecznym technikom sprzedaży, jak również szkolenie „Skuteczny handlowiec" czy kurs negocjacji to zindywidualizowane projekty szkoleniowe, co oznacza, że przykładamy dużą wagę do tego, by organizowane przez nas kursy sprzedażowe i szkolenia negocjacyjne odwoływały się do doświadczeń Kursantów i pomagały im rozwiązywać realne problemy, z którymi spotykają się w swojej pracy.

Nad optymalizacją programu stacjonarnego kursu **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"** czuwają nasi wysoko wykwalifikowani trenerzy, którzy od wielu lat z sukcesami prowadzą szkolenia dla sprzedawców, treningi prospectingu, szkolenia z obsługi klienta i inne wyspecjalizowane szkolenia biznesowe. Otwarty kurs **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"** to jednodniowy warsztat, który obejmuje 10 modułów tematycznych i standardowo trwa około 7 godzin zegarowych. Stacjonarne szkolenie poświęcone technikom efektywnej sprzedaży pozwala Kursantom pozyskać certyfikat ukończenia profesjonalnego szkolenia w Human Skills. Rekomendowanym uzupełnieniem szkolenia z technik sprzedaży jest m.in. przygotowany przez nas wyspecjalizowany warsztat „Prospecting pozyskiwanie nowych klientów", a także profesjonalny kurs obsługi klienta. Przygotowany przez nas kurs z efektywnych metod pozyskiwania klientów oraz wspomniane szkolenie z obsługi klienta również realizujemy w trybie stacjonarnym oraz jako 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.

RAMOWY PROGRAM STACJONARNEGO SZKOLENIA „TECHNIKI SPRZEDAŻY"

Stacjonarne szkolenia sprzedażowe standardowo rozpoczynają się rozpoznaniem potrzeb szkoleniowych Kursantów, a rezultaty diagnozy przeprowadzonej przez trenera mają decydujący wpływ na ostateczną postać programu danego warsztatu oraz na dobór metod nauczania i przykładów, na których oprze się dane szkolenie sprzedażowe. Stacjonarne szkolenia **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"** oraz pozostałe kursy o pokrewnej tematyce, np. szkolenia z negocjacji koncentrują się na treningu praktycznym i opierają się na założeniach cyklu Kolba i modelu ABL (*Activity Based Learning*). Każde realizowane w naszym centrum szkoleniowym otwarte szkolenie z negocjacji czy sprzedaży staramy się maksymalnie dopasować do rzeczywistych potrzeb szkoleniowych naszych Kursantów, dlatego w programie konkretnego szkolenia mogą znaleźć się również alternatywne ćwiczenia i zagadnienia, aby przygotowany przez nas warsztat ze sprzedaży czy kurs negocjacji uwzględniał specyfikę organizacji, w której pracują Uczestnicy zajęć oraz ich doświadczenia i oczekiwania. Na życzenie Kursantów trener może na etapie podsumowania zajęć zarekomendować Uczestnikom kursu **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"** dodatkowe szkolenia negocjacyjne, warsztaty sprzedażowe czy szkolenia z obsługi klienta, które uzupełniłyby luki w wiedzy czy umiejętnościach konkretnych Kursantów. Uczestnikom stacjonarnego warsztatu **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"** zapewniamy poczęstunek serwowany podczas przerwy śniadaniowej, a także dwudaniowy obiad w zlokalizowanej w pobliżu naszej szkoły restauracji. Uczestnicy kursu otrzymują od nas również pakiet starannie opracowanych materiałów szkoleniowych. Klienci wybierający szkolenie **„TECHNIKI SPRZEDAŻY"** bądź inne stacjonarny kurs z tego samego działu, np. kurs obsługi klienta bądź warsztaty z negocjacji, mają także możliwość skorzystania z e-mentoringu po ukończeniu kursu. Na konsultacje z ekspertem prowadzącym kurs należy się umówić podczas zajęć.

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.

Rozpoczęcie warsztatu. Weryfikacja potrzeb szkoleniowych Kursantów, omówienie celów szkolenia, kontrakt.

Moduł I. Skuteczne techniki sprzedaży. Kluczowe pytania.

- W czym mocna jest firma, którą reprezentuję? (nasze produkty).
- Jakie korzyści może mieć klient ze współpracy ze mną oraz wykorzystania mojego produktu?
- Dlaczego moi klienci nie widzą korzyści mojego produktu? Jakie ich poglądy sprawiają, że nie doceniają możliwości moich produktów w takim stopniu, w jakim powinni?

Moduł II. Skuteczne techniki sprzedaży. Przebieg procesu sprzedaży.

- Schemat rozmowy handlowej z uwzględnieniem działań sprzedawcy w poszczególnych fazach procesu.
- Prospecting – jak pozyskiwać nowych klientów?
- Wizyta u klienta – planowanie wizyty i przygotowanie się do niej.
- Badanie sytuacji i potrzeb klienta.
- Prezentacja handlowa z wykorzystaniem języka korzyści.
- Zastrzeżenia klienta – jak je rozbijać?
- Domknięcie sprzedaży – parafraza korzyści i zysków.
- Podtrzymanie kontaktu z klientem.
- Pozyskanie polecenia.

Moduł III. Skuteczne techniki sprzedaży. Wizyta u klienta – jak przygotować się do rozmowy?

- Kto jest osobą decyzyjną w firmie klienta, a kto stanie się moim ambasadorem wpływu na decydenta?
- Co wiem o branży klienta, jego sytuacji i o samym kliencie, a co wiem o jego preferencjach biznesowych?
- Jakie pytania implikacyjne chcę zadać klientowi i o co muszę go zapytać?
- Jakie zagadnienia poruszyć podczas rozmowy, by stworzyć „trampolinę" do ukazania możliwości i rozwiązań w branży klienta?
- Jaki mam cel na to konkretne spotkanie? Co chcę osiągnąć w aspekcie biznesowym, a co w aspekcie relacyjnym?
- W jaki sposób chcę zobligować klienta do zobowiązania? Jaki charakter ma mieć to zobowiązanie?

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.

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Moduł IV. Skuteczne techniki sprzedaży. Próba zrozumienia sytuacji klienta.

- Klasyczny model sprzedaży *pytaj – oceń – napraw* – dlaczego nastał jego koniec?
- Jak „wciągnąć" klienta do rozmowy, żeby sam sobie sprzedał oferowane przez nas rozwiązanie i na czym polega aktywne słuchanie – trening uważności.
- Zaufanie w relacji z klientem – jak je zbudować? (słuchanie nie jest częścią procesu zadawania pytań, lecz odwrotnie: zadawanie pytań jest elementem procesu słuchania).
- Metoda w komunikacji z klientem bazująca na współpracy oraz konstrukcji: słuchaj – *zrozum – dołącz*.
- Formułowanie pytań w celu implikowania problemów klienta i kierowanie go na wartościowe rozwiązania.

Moduł V. Skuteczne techniki sprzedaży. Rozpoznanie potrzeb klienta.

Sesja ćwiczeń poświęconych tworzeniu pytań:

- Otwartych.
- Wytrychów.
- Pogłębiających.
- Przekierowujących.

Moduł VI. Prezentacja koncepcji „Big idea". Sztuka zmiany perspektywy postrzegania sytuacji przez klienta poprzez 5 kroków argumentacyjnych.

1. Analiza i przedstawienie racjonalnych argumentów przemawiających za moją ofertą.
2. Pokazanie emocjonalnych korzyści dla klienta.
3. Ocena i ukazanie wpływu zmian na tle alternatywnych rozwiązań.
4. Maksymalizacja poczucia, że dalsze kroki wymagają pilnej uwagi klienta.
5. Budowanie wiarygodności przy użyciu przykładów demonstrujących efekty uzyskane przez innych klientów.

Moduł VII. Sekwencja PCK: potrzeba – cecha – korzyść.

1. Jak korzystać z języka korzyści w prezentacji handlowej? Jak oddziaływać na „wyzwalacz" (główną potrzebę) klienta?
2. Dostęp do osoby, która nie jest decyzyjna, ale ma dostęp do decydenta: wywieranie wpływu na decydenta przez rozmówcę sprzedawcy.

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.

Moduł VIII. Cementowanie ustaleń. Jak cementować sprzedaż, by być postrzeganym jako zaufany doradca? – techniki nieinwazyjnego zamykania sprzedaży.

- Bilans zysków i strat.
- Parafraza korzyściowa.
- Alternatywne zamknięcie.
- Wartości – otwartość i partnerstwo.

Moduł IX. „To jest za drogie" – techniki obrony ceny.

- Jak argumentować do emocji, by przekonać klientów, że cena nie jest najważniejszym kryterium wyboru (stymulowanie lewej półkuli mózgu klienta).

Moduł X. Taktyki osłabiania oferenta, jak na nie reagować? (efektywne kontr taktyki).

- Stawianie w „niedoczasie".
- „Mam swojego/innego dostawcę…".
- „Muszę ciąć koszty" – straszenie konkurencją.
- „Nie jestem zainteresowany współpracą na takich warunkach".

Zakończenie szkolenia. Podsumowanie kluczowych zagadnień. Stworzenie indywidualnego planu działania przez Uczestników kursu. Na życzenie Uczestników zajęć: rekomendacje trenera dotyczące dodatkowych projektów szkoleniowych o uzupełniającym charakterze (kurs z prospectingu, szkolenie z obsługi klienta itp.).

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.

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 obywa się na platformie Clikmeeting 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:

- Realizacje 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 obywa 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.