

Tytuł: „Skuteczny sprzedawca”

Miejsce: 33-335 Nawojowa 348 b, Centrum Kształcenia Praktycznego i Ustawicznego.

Termin: 11-12 czerwca 2012 r. (2-dniowe, w godz. 9.00-16.00)

Cena: **bezpłatne** - w ramach projektu „Lokalne inicjatywy na rzecz rozwoju regionalnego powiatu gorlickiego i nowosądeckiego” współfinansowanego przez Szwajcarię w ramach szwajcarskiego programu współpracy z nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej.

Dla kogo: właściciele, kadra zarządzająca i kierownicza oraz pracownicy mikro, małych i średnich firm, zarejestrowanych (posiadających siedzibę) lub posiadających strukturę organizacyjną (jednostkę, oddział, filię, przedstawicielstwo) na terenie powiatu gorlickiego lub nowosądeckiego.

Organizator: Małopolska Agencja Rozwoju regionalnego S.A., Lokalne Biuro Projektu w Nowym Sączu przy ul. Kościuszki 9 (biuro czynne: pn – pt, godz. 8.00-16.00).

Zapisy na szkolenie: rejestracja on-line na www.marr.pl/swiss (po wejściu na stronę, proszę kliknąć w tablicę **szkolenia**, w prawym dolnym rogu).

Cel szkolenia: Wzrost wiedzy i umiejętności uczestników w zakresie budowania wizerunku profesjonalnego i skutecznego sprzedawcy. Podczas szkolenia uczestnicy dowiedzą się w jaki sposób skutecznie proponować swoje produkty klientom. Istotnym celem jest również wzrost umiejętności w zakresie prowadzenia rozmów handlowych oraz doprowadzania do pozytywnej transakcji.

Program szkolenia:

Dzień I	
9:00 - 10:30	Uwarunkowania profesjonalnego sprzedawcy 1. Psychologiczne narzędzia przydatne podczas kontaktu z klientem. 2. Skuteczna promocja osobista w procesie obsługi klienta. 3. Profesjonalna prezentacja oferty – rodzaje, zasady, techniki. Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia, warsztaty.
10:30 – 10:45	Przerwa kawowa
10:45 – 12:15	Efektywna komunikacja w sprzedaży, czyli „znajdź wspólny język z klientem” 1. Psychologiczne podstawy komunikacji z klientem. 2. Komunikacja werbalna i niewerbalna. 3. Bariery i zniekształcenia w komunikacji. 4. Sztuka perswazji. 5. Pokonywanie obiekcji klienta. 6. Komunikacja z trudnym klientem. Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia, warsztaty.

12:15 – 12:45	Lunch
12:45 – 14:15	Sprawdzone i skuteczne techniki sprzedaży – część I 1. Budowanie postawy skutecznego handlowca-sprzedawcy. 2. Zarządzanie bazą klientów. 3. Komunikacja z klientem ukierunkowana na skuteczną sprzedaż. 4. Przygotowanie skutecznej oferty handlowej. 5. Efektywne prezentowanie oferty handlowej. Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia, warsztaty.
14:15 – 14:30	Przerwa kawowa
14:30 – 16:00	Sprawdzone i skuteczne techniki sprzedaży – część II 1. „Obrona” oferty handlowej. 2. Wywieranie wpływu na klienta. 3. Negocjowanie oferty handlowej. 4. Radzenie sobie z trudnym klientem. 5. Asertywność w kontakcie z klientem. Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia, warsztaty.
Dzień II	
9:00 -10:30	Techniki negocjacji 1. ABC procesu negocjacji. 2. Przygotowanie do negocjacji. Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia, warsztaty.
10:30 – 10:45	Przerwa kawowa
10:45 – 12:15	Podstawy wiedzy o klientach – rodzaje postrzegania 1. Psychologia funkcjonowania klienta. 2. Zakupy a bodźce. 3. Psychologia kontaktów handlowych. 4. Etapy zdobywania wiedzy – ustalenie gdzie jesteśmy. 5. Rodzaje postrzegania. 6. Oczy jako odzworowanie myśli i uczuć. Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia, warsztaty.
12:15 – 12:45	Lunch
12:45 – 14:15	Klasyfikacja sytuacji zakupu – wachlarz decyzyjny klienta 1. Decyzje nawykowe. 2. Decyzje nie rutynowe. 3. Decyzje rozważne. 4. Proces podejmowania decyzji. Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia, warsztaty.

14:15 – 14:30	Przerwa kawowa
14:30 – 16:00	Kształtowanie polityki cenowej – zasady, uwarunkowania 1. Czym jest polityka cenowa w firmie. 2. Kształtowanie cen i strategii cenowe. 3. Zarządzanie ceną a finansami firmy. 4. Postrzeganie ceny przez nabywcę towarów lub usług. 5. Efektywne komunikowanie oferty cenowej. 6. Ceny a konkurencyjność. 7. Polityka rabatowa firmy. 8. Negocjacje cenowe. 9. Dostosowanie polityki cenowej do zmian rynkowych. Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji: wprowadzenie, ćwiczenia, warsztaty.

W ramach szkolenia MARR S.A. zapewnia materiały szkoleniowe, zaświadczenia o ukończeniu szkolenia, zaświadczenia o uzyskanej pomocy *de minimis* oraz catering.

Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji szkolenia: prezentacja komputerowa, analizy przykładów, dyskusja, ćwiczenia grupowe oraz indywidualne, warsztaty.

TRENER: Małgorzata Pelczar

Certyfikowany trener biznesu, Certyfikat Doradcy Action Learning. Posiada uprawnienia pedagogiczne. Doświadczenie zawodowe zdobywała na stanowisku Kierownika a następnie Dyrektora Zarządzającego i Prezesa Zarządu w międzynarodowej spółce doradczej; odpowiedzialna m.in. za zarządzanie procesem sprzedaży, zarządzanie personelem, nawiązywanie nowych kontaktów biznesowych, obsługę strategicznych klientów. Zrealizowała projekty szkoleniowe i konsultingowe między innymi dla kadry kierowniczej i pracowników: PGNIG Termika, Grupy Tauron S.A., Grupy Azoty Tarnów S.A., PGE Obrót S.A., Geofizyki Kraków Sp. z o.o., Agencji Rynku Rolnego.

Autor szeregu autorskich programów szkoleniowych, materiałów dydaktycznych a także ćwiczeń i warsztatów z zakresu obsługi klienta, skutecznej sprzedaży.

Na sali szkoleniowej budzi zaufanie, ceniona jest przede wszystkim za praktykę połączoną z umiejętnościami przekazywania wiedzy w przystępny sposób. Jej pasją są ludzie; ich poznanie, przebywanie z nimi, wspólne rozwiązywanie problemów, dzielenie się wiedzą i umiejętnościami.

Liczba miejsc ograniczona, decyduje kolejność zgłoszeń!

Pytania? Tel. 18 262 12 76.

Zapisz się już dziś www.marr.pl/swiss