

**Tytuł:** Skuteczny sprzedawca

**Miejsce:** 33-300 Nowy Sącz, ul. Jagiellońska 33 (Starostwo Powiatowe, I piętro)

**Termin:** 24-25 sierpnia 2015 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](http://www.marr.pl/swiss) w zakładce **szkolenia**

**Cel szkolenia:** nabycie umiejętności prezentacji oferty z wykorzystaniem języka korzyści. Nabycie umiejętności finalizowania transakcji handlowych. Nabycie przez uczestników wiedzy i umiejętności w zakresie zarządzania procesem sprzedaży, komunikacji perswazyjnej. Zdobycie wiedzy na temat wybranych technik wywierania wpływu. Zdobycie wiedzy na temat nowoczesnych technik pozyskiwania i utrzymania klienta. Zdobycie wiedzy na temat zasad budowania bazy klientów.

**Program szkolenia:**

Dzień I	
9:00 - 10:30	<b>Proces sprzedaży relacyjnej (cz. 1):</b> 1. Uwarunkowania profesjonalnego sprzedawcy 2. Typologia klientów 3. Skuteczna promocja osobista w procesie obsługi klienta
10:30 – 10:45	Przerwa kawowa
10:45 – 12:15	<b>Proces sprzedaży relacyjnej (cz. 2):</b> 4. Poszukiwanie potencjalnych klientów i planowanie rozmowy z klientami 5. Profesjonalna prezentacja oferty – rodzaje, zasady, techniki 6. Wykorzystanie języka korzyści w prezentacji oferty
12:15 – 12:45	Lunch
12:45 – 14:15	<b>Proces sprzedaży relacyjnej (cz. 3):</b> 7. Profesjonalna komunikacja i perswazja – zasady i techniki 8. Zaawansowane techniki sprzedażowe
14:15 – 14:30	Przerwa kawowa
14:30 – 16:00	<b>Proces sprzedaży relacyjnej (cz. 4):</b> 9. Ujawnianie i uchylanie zastrzeżeń klienta - rodzaje, zasady, techniki 10. Psychologia finalizowania transakcji - techniki

<b>Dzień II</b>	
9:00 -10:30	<b>Skuteczne techniki cenowe w praktyce sprzedawcy (cz. 1)</b> 1. Kształtowanie polityki cenowej – zasady, uwarunkowania 2. Analiza i zastosowanie wybranych strategii cenowych
10:30 – 10:45	Przerwa kawowa
10:45 – 12:15	<b>Skuteczne techniki cenowe w praktyce sprzedawcy (cz. 2)</b> 3. Psychologia sterowania cenami – techniki 4. Taktyki zwiększania uzyskanych cen 5. Wojny cenowe: jak unikać wojen cenowych? Kiedy uczestniczyć w wojnach cenowych?
12:15 – 12:45	Lunch
12:45 – 14:15	<b>Posprzedażowa obsługa klienta</b> 1. Zarządzanie reklamacjami 2. Kształtowanie satysfakcji i lojalności klientów, programy lojalnościowe
14:15 – 14:30	Przerwa kawowa
14:30 – 16:00	1. Wybrane techniki wywierania wpływu 2. Warsztat- stosowanie technik wywierania wpływu 3. Podsumowanie szkolenia 4. Zakończenie

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, zadania.

**TRENER:** Bożena Popiela

Trener, wykładowca, a przede wszystkim praktyk. W latach 2006-2013 kolejno Kierownik Regionu, Dyrektor Regionu i Wiceprezes w CE Lingua Sp z o.o. z siedzibą w Krakowie. Ma doświadczenie w sprzedaży i rozliczaniu zespołów sprzedażowych (przedstawiciele, telemarketerzy), budowaniu kampanii reklamowych, negocjacjach. Absolwentka Studiów Podyplomowych z zakresu Zarządzania MŚP oraz Szkoły Trenerów Wszechnicy Uniwersytetu Jagiellońskiego. Obecnie prowadzi własną firmę szkoleniową – na co dzień zajmuje się więc również pozyskiwaniem klientów i sprzedażą usług rozwojowych dla różnych grup odbiorców.

Ma ponad 1500 godzin doświadczenia w prowadzeniu szkoleń. Autorka artykułów w prasie branżowej oraz wykładowca na studiach podyplomowych z zakresu zarządzania. Realizuje szkolenia z zakresu zaawansowanych technik sprzedaży, technik negocjacji, przywództwa, telemarketingu, profesjonalnej obsługi klienta, zarządzania strategicznego, zaawansowanych technik komunikacji interpersonalnej.

**Liczba miejsc ograniczona, decyduje kolejność zgłoszeń!**

**Pytania? Tel. 18 262 12 76      Zapisz się już dziś [www.marr.pl/swiss](http://www.marr.pl/swiss)**