

Jak zwiększyć sprzedaż? Skuteczne techniki i praktyki sprzedażowe

Miejsce	Termin
ONLINE	2025-04-10 - 2025-04-11
ONLINE	2025-06-05 - 2025-06-06

Masz pytania odnośnie tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, szkolenia@jgt.pl

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj:

<https://www.jgt.pl/szkolenia/szkolenie-dla-handlowcow-spk.html>

OPIS SZKOLENIA

Jak zwiększyć sprzedaż? To pytanie zadaje sobie większość handlowców, sprzedawców, właścicieli małych i dużych firm, pracowników biurowych i działających w terenie. Odpowiedź nie jest prosta, jednak działając według odpowiednich zasad, budując zaufanie nowych klientów i zyskując lojalność dotychczasowych, jesteś w stanie osiągnąć wyznaczone cele.

Dzięki warsztatowej formule szkolenie będzie wartościowe zarówno dla osób rozpoczynających swoją zawodową przygodę, jak i dla osób posiadających już pewne doświadczenie handlowe. Szkolenie pomoże zrozumieć potrzeby, oczekiwania i zachowania klientów, zainspiruje uczestników do wprowadzania innowacyjnych pomysłów w swojej pracy, a także nauczy odbiorców lepszego planowania działań i zarządzania priorytetami, co przełoży się na zwiększenie efektywności sprzedaży.

Cele szkolenia:

Celem szkolenia jest zwiększenie umiejętności komunikacyjnych w kontekście skutecznych technik sprzedaży, ze szczególnym uwzględnieniem działań wynikających z psychologii decyzji zakupowych.

To szkolenie będzie dla Ciebie wartościowe, jeśli:

- chcesz być ekspertem w dziedzinie sprzedaży niezależnie od czasów, w których przyszło Ci sprzedawać,
- chcesz podejść do klienta indywidualnie, umieć reagować na jego potrzeby i w odniesieniu do nich prawidłowo dobierać i prezentować produkt,
- marzysz o stworzeniu grupy stałych klientów, z którymi zbudujesz współpracę w oparciu o zaufanie i wysoką jakość obsługi,
- pracujesz nad efektywnością swojej pracy i dążysz do większych sukcesów przy mniejszym nakładzie czasu.

Korzyści ze szkolenia:

- Poczujesz swobodę w kontakcie z klientem.
- Poznasz techniki zarządzania stresem, które pozwolą na zachowanie spokoju i utrzymanie profesjonalizmu w każdej sytuacji.
- Będziesz przygotowany na różne warianty rozmowy na poszczególnych etapach sprzedażowych.
- Rozpoznasz i dopasujesz się do różnych typów rozmówców.
- Zrozumiesz aktualne trendy i zmiany na rynku, co pozwoli lepiej dostosować Twoje strategie sprzedażowe.
- Zyskasz umiejętność skutecznego uświadamiania potencjalnemu klientowi potrzeby zmiany lub zakupu.
- Poprawisz skuteczność w zawieraniu umów.

Adresaci szkolenia:

- Sprzedawcy
- Handlowcy
- Właściciele jednoosobowych firm usługowych i handlowych
- Pracownicy BOK oraz helpdesk
- Konsultanci call center
- Pracownicy recepcji

Metody szkoleniowe:

- Warsztaty z atrakcyjną prezentacją multimedialną
- Tworzenie mapy myśli
- Ćwiczenia praktyczne
- Dyskusje i wymiana doświadczeń między uczestnikami
- Case study

Niezależnie od formy warsztatu (online/offline) jest on prowadzony w oparciu o interaktywne formy współpracy. Uczymy się i rozwijamy umiejętności przede wszystkim poprzez doświadczenia, trening i działanie, wsparte teorią i pragmatyzmem.

Szkolenia realizujemy w formie online, hybrydowej lub stacjonarnej. Niezależnie od formy realizacji - zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki. Nie nagrywamy szkoleń. Pomagamy w kwestiach technicznych.

PROGRAM

WPROWADZENIE

1. Wprowadzenie i rozpoczęcia szkolenia
2. Zapoznanie z uczestnikami, ustalenie zasad współpracy
3. Agenda i oczekiwania

WIEDZA I PRAKTYKA

1. Czym jest dobra relacja biznesowa i jak ją stworzyć

- Osoba decyzyjna w procesie - z kim i jak warto rozmawiać
- Najczęstsze błędy i dobre praktyki
- Partnerstwo w sprzedaży - jak je uzyskać, gdy Tobie zależy bardziej

2. Kontakt z klientem

- Fazy kontaktu z klientem i niezbędne kompetencje na poszczególnych etapach
- Mocne strony produktów/usług - jak skutecznie uświadomić potencjalnemu klientowi potrzebę zmiany lub zakupu
- Ja i moja firma w kontekście klienta, czyli jak efektywnie zaprezentować siebie i firmę, aby wpisać się w potrzeby klienta

3. Badanie potrzeb

- Psychologia decyzji zakupowych – jak i dlaczego klienci kupują (emocje, potrzeby, logiczne uzasadnienie)
- Kluczowe motywacje klienta: bóle, potrzeby, oczekiwania
- Aktywne słuchanie i zadawanie pytań, aby lepiej zrozumieć potrzeby klienta
- Bariery komunikacyjne – jak je rozpoznać i skutecznie przewycięzać

4. Obiekcje a stan rzeczywisty

- Persona klienta – czemu warto ją mieć i jak ją zrobić?
- Za co faktycznie płaci klient – jak klient postrzega wartość?
- Jak stworzyć dobrą relację zorientowaną na biznes?
- Klasyfikacja klientów.

5. Typy osobowości w praktyce

- Jesteśmy różni – podstawy typologii osobowości
- Jak się porozumieć pomimo różnic
- Rola notatek i przygotowania w pracy handlowca – jak skutecznie zarządzać informacjami o kliencie

6. Kłopotliwe sytuacje w obsłudze klienta

- Skąd się bierze tzw. „trudny klient” – analiza przyczyn i zachowań
- Najczęstsze zarzuty moich klientów – jak sobie z nimi radzić
- Stres w pracy i emocje w pracy handlowca – techniki zarządzania stresem i utrzymania profesjonalizmu

7. Manipulacja a perswazja

- Techniki wywierania wpływu – jak skutecznie, ale etycznie, wpływać na decyzje klienta
- Jak formułować przekonujące argumenty perswazyjne, aby klient czuł się zmotywowany do zakupu
- Jak nie dać się zmanipulować klientowi
- Personalizacja kontaktu a cele

8. Zamykanie sprzedaży

- Follow-upy w sprzedaży
- Organizacja pracy własnej i zarządzanie kontaktem z klientem w ramach firmy
- Jak zwiększyć skuteczność sprzedaży
- Lojalność klienta a polecenia

9. Podsumowanie warsztatów i wnioski

MIEJSCE

Forma realizacji szkolenia wskazana jest **na górze strony**, bezpośrednio pod terminem szkolenia. Szkolenie może

być realizowane:

- **ONLINE**
- **stacjonarnie** (w sali szkoleniowej)
- **lub hybrydowo** (jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE).

W Warszawie nasze szkolenia odbywają się w Centrum Szkoleniowym Golden Floor, w dwóch lokalizacjach, obie są w centrum Warszawy:

- przy ul. Prostej 69 (przy stacji metra Rondo Daszyńskiego)
- lub w budynku Centrum LIM (dawnej siedzibie Hotelu Marriott), Al. Jerozolimskie 65/79, naprzeciwko Dworca Centralnego.

Informację o miejscu szkolenia wysyłamy wraz z potwierdzeniem realizacji szkolenia.

SZKOLENIE ONLINE:

Każdy uczestnik łączy się ze swojego miejsca pracy / zamieszkania. Wymagania: komputer / tablet z dostępem do Internetu, wyposażony w mikrofon, opcjonalnie słuchawki. **Link dostępowy do szkolenia dostarczymy z wyprzedzeniem 1-dniowym.**

WIELE SZKOLEŃ REALIZUJEMY HYBRYDOWO, by umożliwić Państwu wybór dogodnej formy udziału w szkoleniu. Część uczestników jest w sali szkoleniowej, a część osób łączy się ze szkoleniem zdalnie. Niezależnie od formy udziału w szkoleniu, zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki.

WYKŁADOWCA

Doświadczony ekspert z zakresu sprzedaży, zarządzania sprzedażą i rozwoju osobistego. Od lat zajmuje się zarządzaniem relacjami w biznesie. Ma bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z zakresu kompetencji miękkich i zdolności interpersonalnych, przekładające się na twarde wyniki sprzedażowe.

Kierowała projektami związanymi z aktywną sprzedażą i profesjonalną obsługą klienta. Sama aktywnie sprzedawała, osiągając ponadprzeciętne wyniki. Realizuje szkolenia i usługi konsultingowe dla wielu wymagających klientów.

Jej interaktywne podejście i praktyczne wskazówki pozwolą uczestnikom skutecznie rozwijać swoją inteligencję emocjonalną i budować lepsze relacje z innymi.

CENA

Cena szkolenia podana jest **na górze strony**, obok terminu szkolenia i przycisku ZAPISZ SIĘ. **Dla szkoleń hybrydowych** (realizowanych jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE) - **cena szkolenia różni się w zależności od formy udziału w szkoleniu.**

UDZIAŁ W FORMIE ONLINE:

Cena obejmuje: uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć), zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

UDZIAŁ W FORMIE STACJONARNEJ:

Cena obejmuje: uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć).

Ważne informacje:

- Do podanej ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. W przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych, szkolenie podlega zwolnieniu z VAT.
 - Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby - RABAT 5% dla każdego uczestnika.
 - Cena szkolenia nie obejmuje noclegu. Osoby zainteresowane noclegiem mogą skorzystać z naszej pomocy przy dokonaniu rezerwacji, poniżej informacje o dostępnych możliwościach.
 - **SPOSÓB PŁATNOŚCI:** Płatność może być dokonana po zrealizowanej usłudze, gdy zgłaszającym jest instytucja publiczna, a także w przypadku innych zgłaszających, o ile taka forma płatności zostanie zaakceptowana przez organizatora. Organizator akceptuje wydłużone terminy płatności. **Prosimy o wskazanie preferowanej formy płatności na formularzu zgłoszeniowym.**
 - Szczegółowe informacje na temat zasad realizacji usługi znajdują się w [Regulaminie](#)
-