

Kompetencje niezbędne w pracy sprzedawcy - warsztaty rozwijające umiejętności sprzedawcy

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,kompetencje-sprzedawcy-ksk.html>

OPIS SZKOLENIA

Na szkoleniu poruszone zostaną zagadnienia: jakie kompetencje są ważne w pracy handlowca, jak efektywnie komunikować się, jak budować asertywną postawę w relacji z klientem, jak zarządzać sobą w czasie, jak reagować na stres oraz jak wyznaczać cele i planować działania.

Celem szkolenia jest rozwijanie umiejętności psychospołecznych w obszarze kompetencji handlowych.

Korzyści ze szkolenia: wzmocnienie umiejętności niezbędnych dla skutecznego sprzedawcy.

Uczestnicy szkolenia nabędą wiedzę o:

- efektywnej komunikacji biznesowej, blokadach w komunikacji i podstawowych stylach komunikacyjnych,
- postawie asertywnej w relacji z klientem,
- sposobach na skuteczne zarządzanie sobą w czasie,
- metodach wpływania na motywację wewnętrzną,
- technikach rozwiązywania trudnych sytuacji w relacji z klientem,
- wyznaczaniu celów oraz tworzeniu planów ich realizacji,
- strategiach myślenia, przekonaniach i nawykach w zawodzie handlowca,
- podstawowych metodach zarządzania stresem.

Uczestnicy nabędą umiejętność:

- sprawnej, asertywnej i empatycznej komunikacji w relacjach biznesowych,
- przekuwania pomysłów w działania oraz zorientowania na wyniki,
- kreatywnego myślenia,
- przejęcia inicjatywy oraz brania odpowiedzialności za swoje działania w relacji biznesowej,
- świadomego panowania nad własnymi emocjami i stresem,
- budowania pozytywnych nawyków i przekonań oraz wpływania na zwiększenie poczucia własnej wartości i pewność siebie.

Adresatami szkolenia są osoby, które zajmują stanowiska sprzedażowe, jako handlowcy lub sprzedawcy, także freelancerzy oraz takie, które posiadają firmy sprzedające usługi lub produkty. Zapraszamy wszystkich, którzy mają bezpośredni kontakt z klientem i/lub zajmują się obsługą klienta biznesowego i indywidualnego. Zarówno te, które zaczynają swoją przygodę ze sprzedażą, jak i te doświadczone, które chcą rozwinąć swoje umiejętności pozyskiwania klientów do współpracy

SPECJALNY BONUS DLA UCZESTNIKÓW SZKOLENIA!

W ramach szkolenia mają Państwo możliwość skorzystania z indywidualnej godzinnej konsultacji z trenerem po szkoleniu w dogodnym ustalonym terminie.

Konsultacja daje możliwość analizy szczególnych trudności w pracy sprzedawcy i omówienia indywidualnego planu

wdrożenia umiejętności w codzienne obowiązki. Jest to czas, w którym trener poświęca całą uwagę jedynie Panu/Pani- trener przyjmuje rolę mentora, który korzystając ze swojego doświadczenia pomaga wdrożyć zdobytą wiedzę w wykonywanie zadań związanych z pracą.

Metody szkoleniowe:

case study, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusja, edukacja, wykład interaktywny, techniki kreatywne z elementami coachingu grupowego, modelowanie zachowań z elementami mentoringu.

Szkolenia realizujemy w formie online, hybrydowej lub stacjonarnej - w zależności od szkolenia i bieżącej sytuacji związanej z pandemią. 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

I. Rozpoczęcie szkolenia:

1. przywitanie uczestników szkolenia, wzajemne poznanie się,
2. przedstawienie agendy i celów szkolenia,
3. ustalenie zasad współpracy oraz zebranie oczekiwań uczestników.

II. Znaczenie komunikacji i jej wpływ na budowanie relacji biznesowych:

1. podstawowe style komunikacyjne, budowanie samoświadomości w komunikacji interpersonalnej, kwestionariusz,
2. postawa asertywna w komunikacji, a błędy w komunikacji zaburzające budowanie relacji z klientem, na podstawie 12 blokad T. Gordona,
3. przekonania, wspierają czy zaburzają budowanie relacji z Klientem,
4. strategie myślenia, przekonania i nawyki oraz ich rola w komunikacji biznesowej,
5. trudne sytuacje w komunikacji biznesowej - komunikat JA, czyli jak, zabezpieczając interesy każdej ze stron, osiągać porozumienie w rozmowie handlowej.

III. Efektywność osobista - umiejętność zwiększania rezultatów przy minimalizowaniu nakładów:

1. analiza SWOT jako narzędzie do opracowania strategii działania opartej na silnych stronach i szansach, przy jednoczesnym eliminowaniu bądź ograniczaniu słabych stron i zagrożeń,
2. motywacja wewnętrzna, zewnętrzna i amotywacja - rodzaje motywacji i ich wpływ na efektywność działań, kwestionariusz,
3. wydajność, koncentracja i zarządzanie sobą w czasie, a prokrastynacja, czyli o sposobach na produktywne planowanie i organizowanie,
4. 5 x Why, Pytania Osborne'a oraz Scamper, czyli techniki kreatywnego myślenia i ich wykorzystanie w procesie sprzedaży;
5. metoda SMARTer i planowanie wsteczne, jako skuteczne narzędzia wyznaczania, planowania drogi do osiągania celów.

IV. Emocje i stres w sprzedaży - świadomość, regulacja, transformacja:

1. rozpoznawanie stanów emocjonalnych swoich i rozmówcy, jako narzędzie służące do budowania samoświadomości oraz efektywnej komunikacji,
2. kluczowe elementy zarządzania emocjami w środowisku zawodowym,

3. inteligencja emocjonalna i jej wpływ na sukcesy w procesie sprzedaży,
4. pojęcie i fazy stresu, stresory oraz ocena poznawcza, czyli o znaczeniu i wpływie stresu na reakcje organizmu,
5. niekończąca się spirala stresu w sprzedaży – jak zarządzać stresem z głową.

V. Podsumowanie:

1. runda końcowa – pytania, refleksje, mój pierwszy mały krok,
2. ankieta poszkoleniowa,
3. rozdanie certyfikatów.

MIEJSCE

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.**

SZKOLENIE STACJONARNE:

Miejsce szkolenia zlokalizowane w centrum Warszawy, czas dojazdu tramwajem z Dworca Centralnego - około 5 minut.

Na 4 dni robocze przed planowanym terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem i prześlemy szczegółowe informacje na temat lokalizacji szkolenia.

WYKŁADOWCA

Trener Biznesu z doświadczeniem sprzedażowym, managerskim i rekrutacyjnym, certyfikowany Life i Business Coach ICF, certyfikowany praktyk Neurolingwistycznego Programowania NLP oraz Porozumienia bez przemocy NVC, dyplomowany Pedagog z specjalizacją nauczycielską .

Specjalizuje się w szkoleniach handlowców w obszarze sprzedaży, efektywnej i asertywnej komunikacji, zarządzaniu sobą w czasie, rozwiązywaniu problemów i kreatywnym generowaniu rozwiązań w trudnych sytuacjach, pracy z nawykami i przekonaniami dla wydajnego wykorzystania potencjału uczestników szkoleń.

Swoje doświadczenie zdobyła przy współpracy między innymi z Krajowym Rejestrem Długów, Kaczmarski Inkasso, S8, Language Solutions for Business, Empik School i Speak Up oraz projektem dedykowanym operatorom telefonicznym i multimedialnym, firmom ubezpieczeniowym, biuram inżynierskim oraz firmom z branży metalowej, realizując tym samym ponad 2000 godzin szkoleń i warsztatów, ponad 1000 godzin indywidualnych spotkań rozwojowych.

CENA

1290,00 zł + 23% VAT = 1586,70 zł brutto

1290,00 zł + VAT zw = 1290,00 zł brutto - w przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby - RABAT 5% dla każdego uczestnika.

SZKOLENIE ONLINE:

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia, zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

SZKOLENIE STACJONARNE:

Cena obejmuje: udział w zajęciach dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia.

Cena szkolenia nie obejmuje noclegu.

Jeśli są Państwo zainteresowani zarezerwowaniem miejsca w hotelu korzystając z naszego pośrednictwa - prosimy o kontakt.

Cena noclegu zależy od terminu i od wolnych miejsc w hotelu. Im wcześniej dokonamy rezerwacji, tym łatwiej o miejsce w hotelu i uzyskanie dobrej ceny.

Współpracujemy z hotelami znajdującymi się w pobliżu miejsca szkolenia:

Hotel Premiere Classe, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 179 zł (jedyńka ze śniadaniem) i od 204 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 72 06, www.premiere-classe-warszawa.pl/pl

Hotel Campanile***, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 200 zł (jedyńka ze śniadaniem) i od 237 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 72 04, www.campanile-warszawa.pl/pl

Hotel Golden Tulip****, ul. Towarowa 2, Warszawa

Koszt: od 269 zł (jedyńka ze śniadaniem) i od 334 zł (dwójka ze śniadaniem)

tel. +48 22 582 75 00, <https://warsaw-centre.goldentulip.com/pl/>