



WIELKOPOLSKA IZBA
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA



Wielkopolska Izba Rzemieśnicza
w Poznaniu

ZAPROSZENIE

Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji, wraz z Wielkopolską Izbą Rzemieśniczą oraz z Wielkopolską Izbą Przemysłowo-Handlową pragnie zaprosić Państwa do wzięcia udziału w praktycznych, **BEZPŁATNYCH WARSZTATACH** pt.:

„EFEKTYWNA SPRZEDAŻ”

Projekt szkoleniowy jest dofinansowany ze środków budżetowych Urzędu Miasta Poznania przeznaczonych na realizację zadań publicznych.

Data: 06 – 07.06.2017 r.

Miejsce: Plac Wolności 18, Sala konferencyjna na II piętrze

Organizator: Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji

AGENDA:

06.06.2017 (wtorek)

07:50 – 08:00	Rejestracja
08:00 – 09:30	ISTOTA USTALENIA STRATEGICZNYCH KLIENTÓW (GRUP CELU) FIRMY/PRODUKTU.
09:30 – 09:45	Przerwa
09:45– 11:15	ETAPY PROCESU SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY: <ul style="list-style-type: none">• Klasyfikowanie i przeszukiwanie• Powitanie i nawiązanie kontaktu
11:15 – 11:30	Przerwa
11:30 – 13:00	ETAPY PROCESU SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY: <ul style="list-style-type: none">• Określenie potrzeb klienta• Prezentacja produktu
13:00 – 13:30	Przerwa
13:30 – 15:00	ETAPY PROCESU SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY: <ul style="list-style-type: none">• Pokonywanie zastrzeżeń• Finalizacja
15:00 – 15:15	Przerwa
15:15 – 16:30	ETAPY PROCESU SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY: <ul style="list-style-type: none">• Posprzedażowe warunki sprzedaży

07.06.2017 (środa)

08:00 – 09:30	BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTEM: <ul style="list-style-type: none">• Komunikacja werbalna i niewerbalna w procesie sprzedaży.
09:30 – 09:45	Przerwa
09:45 – 11:15	BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTEM: <ul style="list-style-type: none">• Sprzedawanie korzyści• Cechy dobrego handlowca
11:15 – 11:30	Przerwa
11:30 – 13:00	ANALIZA POTRZEB KLIENTA <ul style="list-style-type: none">• Formułowanie pytań zamkniętych, otwartych
13:00 – 13:30	Przerwa
13:30 – 15:00	ANALIZA POTRZEB KLIENTA <ul style="list-style-type: none">• Metody badania potrzeb klienta
15:00 – 15:15	Przerwa
15:15 – 16:00	ANALIZA POTRZEB KLIENTA <ul style="list-style-type: none">• Parafraza, klaryfikacja, odzwierciedlanie

Rejestracja do 02.06.2017:

Zgłoszenia przyjmowane są za załączonym formularzu na adres: izba@pcc.org.pl

Uwaga: Liczba miejsc jest ograniczona do 15-20 uczestników. Decyduje kolejność zgłoszeń.

Podczas warsztatu uczestnicy otrzymają wydrukowane materiały dydaktyczne, certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu, zapewnione zostaną napoje.

Cel szkolenia:

Uczestnicy szkolenia uzyskają praktyczną wiedzę z zakresu sprzedaży, budowania relacji z klientem, analizy potrzeb klienta, prezentacji oferty handlowej, pracy z trudnym klientem, zamknięcia sprzedaży.

Celem szkolenia jest przede wszystkim przygotowanie uczestników szkolenia do owocnej pracy z klientem, których efektem jest doprowadzenie do zawarcia transakcji kupna – sprzedaży.

Poprzez udział w szkoleniu uczestnik nabędzie umiejętności wykonywania zadań profesjonalnego sprzedawcy obejmujących m.in.: zachowanie się w kontaktach z klientami i współpracownikami zgodnie z zasadami savoir – viru biznesowego oraz normami etycznymi i estetycznymi, prowadzenia rozmów z klientem z wykorzystaniem aktywnych technik sprzedaży, prezentowania pozytywnej postawy; przeprowadzania analizy sytuacyjnej firmy | i otoczenia, opracowania planu działania, prowadzenia sprzedaży i postępowanie na wypadek zgłoszonych niezgodności z umową, pozyskania lojalnych klientów.

Sylwetka trenera

Magdalena Robaszkiewicz - absolwentka Politechniki Poznańskiej na kierunku Zarządzania i marketingu oraz Inżynierii jakości i ergonomii. Właściciel firmy Consulting Coaching Business (CCB). Ponad 16 lat doświadczenia w realizacji profesjonalnych usług doradczych i szkoleniowych dla sektora MMSP i korporacji, związanych z: analizą rynku, klasteringiem, aktywnych technik sprzedaży, pozyskiwaniem zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej, sporządzaniem planów marketingowych, biznes planów, szacowaniem przychodów przy jednoczesnym określaniu kosztów inwestycyjnych, kształtowaniem modeli biznesowych, wdrażaniem, utrzymywaniem i ciągłym doskonaleniem systemów zarządzania jakością. Wykładowca akademicki w zakresie strategii biznesowych, przedsiębiorczości, systemów zarządzania jakością, procesów sprzedażowych, zarządzania marketingowego.



Specjalizacje: zarządzanie marketingowe i jakościowe (Arbiter przy Sądzie Arbitrażowym Nowotomyskiej Izby Gospodarczej), procesy sprzedażowe, systemy zarządzania jakością (audytor, pełnomocni SZJ, specjalista KAIZEN, TQM, TPM, Lean Manufacturing i Lean Management), organizacja i zarządzanie.

Konsultant Krajowego Systemu Usług Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości od 2005 roku. Członek kapituły Konkursu Gospodarczo – Samorządowego HIT Wielkopolska od 2006 roku. Wiceprzewodnicząca Rady Koordynacyjnej Punktów Konsultacyjnych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w Wielkopolsce (przez 4 lata). Przez wiele lat koordynator licznych projektów twardych, jak i miękkich. Doświadczenie praktyczne w kontrolingu i monitoringach firm, instytucji, uczelni wyższych, które pozyskały dofinansowanie inwestycyjne.

Dojazd samochodem: płatny parking pod Placem Wolności

Dojazd komunikacją publiczną: tramwaje nr 2,5,9,13,15,16

ILOŚĆ MIEJSC JEST OGRANICZONA

Bliższych informacji udziela Pani Iwona Wesołek, tel. 0 61 851 78 48

POZnań*