

Telefoniczna sprzedaż dla handlowców, doradców klientów i konsultantów. Intensywny trening z nagrywaniem rozmów.

Trening zwiększania skuteczności sprzedażowej.



Praktyczne warsztaty, podczas których analizujemy nagrania rozmów handlowców i ćwiczymy umiejętność skutecznego prowadzenia rozmów sprzedażowych.

Głównym celem warsztatów jest podniesienie skuteczności rozmów sprzedażowych z klientami poprzez trening umiejętności. Szkolenie skoncentrowane jest na ćwiczeniu i wypracowywaniu nowych, skuteczniejszych strategii.

Termin i miejsce:

**6 marca
Warszawa**

Czas trwania:

10.00-16.00

Cena warsztatów:

**500 zł/os -przy zgłoszeniu 1 osoby
390 zł/os -przy zgłoszeniu 2 osób**

Warsztaty prowadzi:

**Ekspert
Izabela Krejca-Pawski**

Cele w obszarze postawy/ zachowania: wypracowanie poczucia odpowiedzialności za prowadzenie rozmowy z klientem, za jej przebieg i efekty oraz związku pomiędzy sposobem prowadzenia rozmowy, a wynikiem

Cele w obszarze umiejętności: umiejętność angażowania klienta w rozmowę, prezentacja oferty oraz umiejętność zamykania sprzedaży

Cele w obszarze wiedzy: wykorzystanie relacji do zamykania sprzedaży, zadawanie pytań sprzedażowych, prezentacja oferty w sposób angażujący uwagę klienta.

Efekty udziału w szkoleniu dla uczestników:

1. Poznają sprawdzoną formułę, która zapewnia sukces w sprzedaży przez telefon
2. Rozpracują 9 najczęstszych obiekcji klientów oraz stworzą scenariusze reagowania
3. Dowiedzą się, jak wzbudzać potrzebę zakupu u klienta, dzięki mocnej prezentacji
4. Zdobędą i rozwiną umiejętności pozwalające na skuteczne zamykanie sprzedaży
5. Nauczą się skutecznie przykuwać uwagę klientów w pierwszych minutach rozmowy
6. Nauczą się budować relacje owocujące sprzedażą na zwołanie
7. Poznasz wiedzę z zakresu psychologii sprzedaży, dzięki której zyskasz przewagę w rozmowach z klientem.

Dbamy o rozwój po szkoleniu:

- materiały szkoleniowe: praktyczne dialogi ze scenkami opisującymi jak prawidłowo odpowiadać klientom
- instrukcję, jak wdrożyć efekty po szkoleniu,
- dwa zadania utrwalające umiejętności po szkoleniu,
- przydatną „ściągę” z kluczowymi wnioskami szkolenia,
- dostęp do artykułów oraz filmików nagrywanych przez trenera

Metody pracy w czasie szkolenia:

40% szkolenia stanowi trening i warsztaty umiejętności sprzedażowych
30% dyskusje z uczestnikami w celu wymiany doświadczeń
30% wiedza i wprowadzenie w omawiane zagadnienia

Szkolenie jest skoncentrowane na zdobywaniu nowych kompetencji i ćwiczeniu praktycznych umiejętności właściwych dla pracy związanej ze sprzedażą. Trener prowadzi szkolenie metodami nauczania dorosłych takimi jak:

- ✓ Analiza przypadków w formie nagrania rozmowy
- ✓ Scenki i odgrywanie ról
- ✓ Mini-gry szkoleniowe.
- ✓ Praca warsztatowa i zespołowe wypracowywanie rozwiązań
- ✓ Burza mózgów
- ✓ Dyskusja moderowana
- ✓ Uzupełnione o mini-wykłady tam, gdzie jest to niezbędne.

Szkolenie stworzone z myślą o:

Handlowcach, specjalistach ds. sprzedaży, inżynierach sprzedaży, doradcach klientów, kierownikach i managerach sprzedaży, którzy poszukują metod i sposobów zwiększenia skuteczności telefonicznych rozmów z klientami.

Program szkolenia:**Moduł 1. Budowanie sprzedażowej Supermocy- czyli jak sprzedawać przez telefon bez wciskania?**

1. Cztery szkoły sprzedaży- która z nich jest naszą szkołą?
2. Na ile skuteczna jest Twoja obecna strategia?
3. Techniki Śmiałej Sprzedaży – o co chodzi?
4. Gdzie uciekają nasze sprzedaże? I jak to zmienić?
5. Budujemy sprzedażową Supermoc- czyli nasza przewaga na rynku
6. **Warsztaty:** Skuteczność – jak wyglądają nasze rozmowy?

Efekty modułu: uczestnicy uświadomią sobie rolę nastawienia i motywacji w sprzedaży oraz dokonają analizy swoich własnych rozmów pod kątem ich skuteczności

Moduł 2. Mocne wejście - Techniki angażowania uwagi klientów przez telefon.

1. Techniki „ocieplania” zimnych telefonów i rozmów z sekretarkami
2. Techniki budowania angażujących haków na uwagę – ćwiczenia praktyczne
3. **Mini -gra:** Tajemnica sukcesu w telefonicznej sprzedaży.

Efekty modułu: uczestnicy nauczą się tworzyć zdania, które przykuwają uwagę rozmówcy i nauczą się pokonywać barierę wejścia

Moduł 3. Budowanie relacji, jako technika zamykania sprzedaży

1. Jak badać potrzeby klientów, aby sprzedać?
2. **Ćwiczenia:** Strategiczne pytania sprzedażowe – technika „magicznych pytań”
3. Klasyczne CZK, czy angażujące historie- jak przedstawiać ofertę?
4. **Ćwiczenia:** Budowanie prezentacji, która sprzedaje

Efekty modułu: uczestnicy nauczą się w jaki sposób angażować klientów w rozmowę oraz zdobywać strategiczne sprzedażowe informacje dzięki stosowaniu pytań oraz jak prezentować ofertę w angażujący sposób

Moduł 4. Praca z obiekcjami, zastrzeżeniami i wątpliwościami klientów

1. Kiedy klienci kierują się ceną i jak to zmienić?
2. Jak reagować w sytuacji, gdy klient żąda podania terminu na początku rozmowy?
3. 9 najczęstszych obiekcji i 9 sprawdzonych odpowiedzi
4. 3 techniki pracy z obiekcjami: relacyjna, perswazyjna, coachingowa
5. Techniki zamykania sprzedaży i przyspieszania decyzji u klientów
6. Budowanie scenariuszy pracy z obiekcjami pod potrzeby uczestników
7. **Ćwiczenie: trening w formie intensywnej symulacji pracy z obiekcjami**

Efekty modułu: uczestnicy rozwiną umiejętność reagowania w wybranych trudnych sytuacjach poprzez praktyczne przećwiczenie rozmów z klientami z zastosowaniem trzech technik reagowania na obiekcje i zastrzeżenia

Moduł 5. Plan działań po szkoleniu- jak przenieść nowe umiejętności do codziennej pracy?

1. Podsumowanie szkolenia: nasze zasady pracy sprzedażowej na 2015r.
2. Tworzymy plan działania po szkoleniu i ustalamy cele rozwojowe dla każdego handlowca z wykorzystaniem formularzy planowania rozwoju.
3. Zadania rozwojowe po szkoleniu – co dalej?
4. Zakończenie szkolenia i rozdanie certyfikatów.

Efekty modułu: uczestnicy zaplanują swój dalszy rozwój po szkoleniu oraz wybiorą kluczowe obszary, w jakich powinni rozwijać swoje umiejętności, aby zwiększyć sprzedaż i zrealizować cele sprzedażowe w 2015r.

Ekspert prowadzący warsztaty:



Izabela Krejca-Pawski
Trener i ekspert sprzedaży

Dlaczego warto mi zaufać?

- ✓ Jestem ekspertem z zakresu sprzedaży, profesjonalnej obsługi klientów i zwiększania efektywności zespołów sprzedaży
- ✓ Mam 13 letnie doświadczenie w pracy z klientami - czyli sama stosowałam techniki, z których teraz szkole
- ✓ Byłam handlowcem i szefem sprzedaży w 2 firmach szkoleniowych, a obecnie prowadzę własną firmę trenerską.
- ✓ Przeszkoliłam ponad 850 handlowców, konsultantów i telemarketerów
- ✓ Odsłuchiwałam ponad 1000 godzin nagrań rozmów z klientami, analizując ich mocne i słabe strony po to, aby poprawiać jakość pracy pracowników
- ✓ Byłam trenerem wewnętrznym, gdzie często wspierałam managerów liniowych w zwiększaniu efektywności sprzedażowej ich zespołów
- ✓ Zawodowo od 4 lat zajmuję się zwiększaniem wyników i poprawianiem jakości pracy szkolonych osób
- ✓ Piszę artykuły na temat sprzedaży i zarządzania zespołem handlowym między innymi dla Magazynu Szef sprzedaży, salesnews.pl.pl, drsprzedaż.pl
- ✓ Jestem certyfikowanym trenerem sprzedaży oraz przepracowałam na salach szkoleniowych ponad 1000 godzin, co zapewnia mi duże doświadczenie w zakresie projektowania efektywnych szkoleń.
- ✓ Mam bardzo dobre opinie i referencje z moich szkoleń sprzedażowych

W prowadzonych przeze mnie szkoleniach brali udział pracownicy firm i instytucji takich, jak: Tchibo, Leroy Merlin, Przedsiębiorstwo Pszczelarskie Tomasz Łysoń, Kuracjusz Beskidzki, Nautica Incevtive, GTV, Alicja Nikodem Graphic Designer, Direct Center, Bank Spółdzielczy Muszyna –

Krynica Zdrój, Atech - Paweł Węgrzyn, MT Partner, Noblecert, Antar, Creative Products, Invest Media, RCC NOVA, Smarttech, Targi w Lublinie S. A., Wędlina z Lublina S.A., Hortico S.A, HAP Armatura, Domex i inni.

Zobacz także:

Referencje i opinie uczestników szkoleń:

<http://lepszaspredaz.pl/o-mnie/opinie-klientow/>

Pełną galerię zdjęć ze szkoleń oraz referencje zamieszczam tutaj:

<http://www.pinterest.com/ikpszkoli/>

Obejrzyj moje nagrania na You Tube:

<https://www.youtube.com/channel/UCYf9af8BQgVzgYjow8ERIMA/videos>



Opinie uczestników szkoleń

„...z całą pewnością mogę stwierdzić, iż szkolenia przyczyniły się do efektywniejszych działań moich pracowników, a co za tym idzie, większej ilości pozyskiwanych klientów (...)” -Firma Handlowo-Uslugowa „Omega”, Szkolenie Akademia handlowca

„Program szkolenia został indywidualnie dopasowany do potrzeb kadry Fundacji, co przełożyło się na bardzo praktyczną formę szkolenia. Udział w szkoleniu przygotował kadrę Fundacji do prowadzenia negocjacji z jej kluczowymi partnerami”. Prezes Fundacji im. Zofii Rydet, Warsztaty Negocjacje

„Mam przyjemność zarekomendować usługi szkoleniowe Pani Izabeli Krejcy-Pawski, która w firmie PromoTraffic przeprowadziła indywidualny coaching dla szefa zespołu handlowego. Uważam, że wiedza, kompetencje oraz doświadczenie Pani Izabeli Krejcy-Pawski pozwalają jej na trafną analizę potencjału zespołu, a także przedstawienie wartościowych wskazówek”

„Profesjonalne. Trener zadziwił mnie szacunkiem dla grupy (przed szkoleniem starał się poznać realia tej konkretnej grupy) co nie jest często spotykane.” Obsługa roszczeniowego klienta

FORMULARZ ZGŁOSZENIA NA SZKOLENIE:**Telefoniczna sprzedaż dla handlowców, doradców klienta i konsultantów.****z ekspertem Izabelą Krejca-Pawski****06.03.2015r. Warszawa (piątek), godziny: 10.00-16.00****Zgłoszenie proszę przesłać mailem jako skan na adres: biuro@ikpszkolenia.pl**

Nazwa instytucji:	
Dane do faktury: (numer NIP, adres, kod pocztowy)	
Dane osoby zgłaszającej :	
Kontakt do osoby zgłaszającej:	Telefon: E-mail:
Dane uczestnika/ uczestników:	1. 2. 3.
Kontakt do uczestników:	Telefon: E-mail:
Koszt udziału:	500 zł / 1 osoba; 390zł/ osoba przy zgłoszeniu 2 uczestników
Rozliczenie kosztu udziału:	500 zł (koszt za osobę) x(ilość osób) =..... (koszt udziału)
Oświadczenie:	Oświadczamy, że zapoznaliśmy się z warunkami udziału w szkoleniu przedstawionymi na następnej stronie tego formularza oraz akceptujemy wszystkie warunki udziału w szkoleniu.

.....

Data

.....

Popis osoby upoważnionej i pieczęć instytucji

WARUNKI UDZIAŁU W SZKOLENIACH ORGANIZOWANYCH PRZEZ IKP SZKOLENIA:

1. Warunkiem udziału w szkoleniu jest przesłanie poprawnie wypełnionego formularza zgłoszeniowego w formie skanu na adres e-mail: biuro@ikpszkolenia.pl
2. Każde zgłoszenie udziału jest potwierdzane informacją zwrotną o otrzymaniu formularza zgłoszeniowego w formie wiadomości e-mail.
3. Szczegółowe informacje organizacyjne (miejsce szkolenia, harmonogram) są przesyłane na trzy dni robocze przed szkoleniem **w momencie jego potwierdzenia**.
4. Opłata za udział w szkoleniu następuje po jego realizacji na podstawie faktury wystawionej przez IKP Szkolenia Izabela Krejca-Pawski, ul. ul. Zakopiańska 103a/3 30-418 Kraków NIP:6792814447, w terminie 14 dni od daty realizacji szkolenia **na rachunek bankowy** 77 1030 0019 0109 8510 0194 0357 Citi Bank Handlowy.
5. Koszt udziału w szkoleniu zawiera materiały szkoleniowe w wersji drukowanej, notatnik, długopis, imienny certyfikat uczestnictwa w szkoleniu, przerwy kawowe i lunch. Koszt udziału nie obejmuje kosztu noclegów, dojazdu uczestników i parkingu.
6. Organizator szkolenia, IKP Szkolenia Izabela Krejca-Pawski, zastrzega sobie możliwość odwołania szkolenia z przyczyn od siebie niezależnych, m.in. zbyt małej grupy uczestników, choroby trenera i innych okoliczności, na które organizator nie ma wpływu. Organizator w przypadku odwołania szkolenia nie zwraca kosztów poniesionych za ewentualny nocleg i transport uczestników.
7. Zgłaszający oświadcza, że w przypadku nie przybycia na szkolenie bez uprzedniej rezygnacji najpóźniej na cztery dni robocze przed rozpoczęciem szkolenia, Organizator obciąży zgłaszającego pełną kwotą uczestnictwa w szkoleniu. Rezygnacji z udziału w szkoleniu można dokonać tylko drogą mailową na adres biuro@ikpszkolenia.pl.
8. Zgłaszający wyraża zgodę na umieszczenia danych w bazie firmy IKP Szkolenia Izabela Krejca-Pawski i ich przetwarzania na potrzeby realizacji usługi szkoleniowej zgodnie z ustawą z dnia 29.08.1997r. o ochronie danych osobowych.
9. Przesłanie zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją regulaminu i warunków uczestnictwa w szkoleniu i jest jednoznaczne z zawarciem umowy upoważniającej IKP Szkolenia Izabela Krejca-Pawski z siedzibą w Krakowie do wystawienia faktury bez składania podpisu przez Zgłaszającego.

Szkolimy inspirująco, konkretnie i praktycznie.
Zapraszam na szkolenie!



Izabela Krejca-Pawski
kom. 606 30 21 80
e-mail: kontakt@ikpszkolenia.pl

Firma IKP Szkolenia Izabela Krejca-Pawski posiada wpis do Rejestru Firm Szkoleniowych WUP w Krakowie nr 2.12/00043/2014



Wojewódzki Urząd Pracy
w Krakowie