

Szanowni Państwo,

Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP) – jako instytucja wspierająca rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) ma przyjemność zaprosić Państwa na bezpłatne szkolenie pt. „**Cross-selling i up-selling - naucz się sprzedawać więcej!**”.

Celem szkolenia jest przekazanie wiedzy i umiejętności pozwalających na zwiększenie sprzedaży w firmie. Odpowiednio wprowadzona strategia cross-sellingu i up-sellingu pomoże zwiększyć sprzedaż, na dłuższą wiąże klientów z Waszą firmą i pozwoli uniknąć najczęstszych błędów w sprzedaży.

Podczas szkolenia uczestnicy szkolenia zapoznają się m.in z zagadnieniami:

- Jak sprzedawać więcej nie zrażając do siebie klientów?
- Jak prezentować całą ofertę firmy skłaniając klientów do większych zakupów?
- Jak sprzedawać droższe produkty i usługi z naszej oferty?

Szkolenie z zakresu cross-sellingu i up-sellingu pomoże Państwu zastosować nowoczesne techniki sprzedaży w Waszych firmach. Pomożemy zmaksymalizować zysk z pojedynczej transakcji i zwiększyć skuteczność Państwa oferty handlowej. Powiemy jak tworzyć ofertę, nie zrażając do siebie klientów i jak radzić sobie w trudnych sytuacjach, gdy klient rezygnuje.

Szkolenie poprowadzi Zbigniew Pankiewicz dyplomowany trener biznesu, specjalizujący się w tematyce zarządzania, komunikacji i marketingu. Swoje doświadczenie zdobywał przez wiele lat, jako dziennikarz telewizyjny i wykładowca szczecińskich uczelni. Zarządzał regionalnymi mediami publicznymi, współtworzył zespół marketingu i wsparcia sprzedaży w międzynarodowej firmie informatycznej. Na sali szkoleniowej spędził ponad tysiąc godzin pracując z ludźmi, których łączy jedna cecha - chcą inwestować w siebie.

Szkolenie odbędzie się **16 października 2019 r.** w godzinach od 9.00 do 16.00 w siedzibie Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości przy ul. Monte Cassino 32 w **Szczecinie**.

Udział w szkoleniu jest bezpłatny.

W celu zapisania się na szkolenie, zapraszamy do rejestracji na stronie internetowej Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości (www.pfp.com.pl). Rejestracja na szkolenie jest możliwa tylko za pośrednictwem formularza.



[ZAPISZ SIĘ](#)

W razie pytań, prosimy o kontakt z panią Patrycją Pińkowską, tel.: (91) 312-92-22,
e-mail: p.pinkowska@pfp.com.pl.

Zgłoszenie uczestnictwa w szkoleniu jest jednoznaczne z potwierdzeniem przez Uczestnika zapoznania się z [ogólnymi warunkami organizacyjnymi szkoleń PFP](#) i wyrażeniem zgody na ich zastosowanie.

Zapraszamy serdecznie!

Program szkolenia

„Cross-selling i up-selling - naucz się sprzedawać więcej!”.

Godzina	Temat zajęć
9.00 – 09.15	Powitanie uczestników i wprowadzenie
9.15 – 10.30	Idea cross-sellingu i up-sellingu (C/U) Sprzedaż krzyżowa jako sposób na zwiększenie obrotów Sprzedaż dodatkowa - podnoszenie wartości oferowanych usług i produktów Analiza studium przypadku firm, które stosują metody C/U
10.30 – 10.45	Przerwa
10.45 – 12.15	Analiza własnej oferty pod kątem możliwości wprowadzenia zasad cross-sellingu i up-sellingu Wykorzystanie wiedzy marketingowej w budowaniu własnej oferty C/U Wybór produktów/usług do kampanii C/U Wybór klientów do których zostanie skierowana oferta C/U Opracowanie strategii działania
12.15 – 12.30	Przerwa
12.30 – 14.15	Rozmowa sprzedażowa z wykorzystaniem technik cross-sellingu/up-sellingu Narzędzia cross i up - sellingu Trening tworzenia struktury rozmowy sprzedażowej Stosowanie formuły - cechy - zalety - korzyści
14.15 – 14.30	Przerwa
14.30 – 16.00	Sposoby radzenia sobie w momentach trudnych i kluczowych dla procesu sprzedaży Usuwanie obiekcji klienta Odpowiedzi na trudne pytania Reagowanie na odmowę klienta Jak NIE manipulować klientem
16.00	Zakończenie szkolenia