

Szanowni Państwo,

**Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP)** – jako instytucja wspierająca rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) ma przyjemność zaprosić Państwa na bezpłatne szkolenie pt. „**Sprzedaż i budowanie relacji z klientem**”.

**Celem szkolenia jest** usystematyzowanie oraz poszerzenie wiedzy na temat Sprzedaży ze szczególnym nastawieniem na budowanie długoterminowej relacji z klientem, oraz nabycie umiejętności stosowania skutecznych technik sprzedażowych, profesjonalnej prezentacji i sposobów radzenia sobie z trudnościami w procesie sprzedażowym.

**Szkolenie kierowane jest** do osób, które zajmują się sprzedażą, obsługą klienta, prowadzą własną firmę oraz dla wszystkich chcących wzbogacić swój warsztat sprzedawcy.

**Podczas szkolenia uczestnicy** dowiedzą się między innymi: jak prowadzić skuteczną rozmowę handlową, jak przeprowadzić profesjonalną prezentację produktu/usługi, nauczą się rozpoznawania potrzeb klientów, poznają reguły wywierania wpływu i metody radzenia sobie z obiekcjami klienta, a także sposoby budowania długoterminowych relacji handlowych. Dzięki zajęciom uczestnicy nabiorą większej pewności siebie i wzbogacą warsztat pracy sprzedawcy. Podczas szkolenia będą wykorzystywane następujące metody pracy: ćwiczenia, gry, symulacje, wykład oraz prezentacja.

Szkolenie poprowadzi **Monika Jankowska-Janicka**, doradca biznesu, dziennikarz i trener. Jest specjalistą w zakresie budowania wizerunku zawodowego osób na wysokich stanowiskach, (także w zakresie kontaktów z mediami), przywództwa i motywowania pracowników. Jej doświadczenie procentuje w praktyce szkoleniowej, którą rozwija od kilku lat. Szkoli indywidualnych przedsiębiorców i specjalistów, urzędników, sędziów, zespoły sprzedażowe i marketingowe dużych firm.

Jest absolwentką Zaawansowanej Szkoły Trenerów Biznesu Moderator we Wrocławiu, absolwentką Studiów Podyplomowych z zakresu Negocjacji i Mediacji. Członkini Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Od kilku lat współpracuje jako trener z Polską Fundacją Przedsiębiorczości, prowadząc szkolenia dla przedsiębiorców w całej Polsce.

Szkolenie odbędzie się dnia **11 maja 2018r.** w godzinach **9.00 – 16.00** w siedzibie Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości w Szczecinie, ul. Monte Cassino 32.

**Udział w szkoleniu jest bezpłatny.**

Zapraszamy do rejestracji na szkolenie na stronie internetowej Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości” [http://www.pfp.com.pl/v6n2h\\_zapisz\\_sie\\_na\\_szkolenie.htm](http://www.pfp.com.pl/v6n2h_zapisz_sie_na_szkolenie.htm)

W razie pytań, prosimy o kontakt do pani Izabelli Maruszczak, tel.: (91) 312 92 22,

e-mail: [i.maruszczak@pfp.com.pl](mailto:i.maruszczak@pfp.com.pl)

**Serdecznie zapraszamy!**

Program szkolenia

**„Sprzedaż i budowanie relacji z klientem”**

Godzina	Temat zajęć
9.00 – 9.15	<b>Powitanie uczestników i wprowadzenie</b>
9.15 – 10.30	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Sprzedaż jest sztuką</b></li> <li>- Złota reguła Sprzedaży. Sprzedaż relacyjna</li> <li>- Analiza cech profesjonalnego sprzedawcy</li> <li>- Otwarcie: wzbudzenie zaufania, pierwsze wrażenie, sposoby rozpoczęcia rozmowy</li> <li>- Analiza potrzeb i techniki aktywnego słuchania – ćwiczenia</li> <li>- Rodzaje pytań – lejek sprzedażowy</li> </ul>
10.30 – 10.45	<b>Przerwa</b>
10.45 – 12.15	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Dlaczego ludzie kupują?</b></li> <li>- Czynniki wpływające na decyzję o zakupie</li> <li>- Percepcja nabywcy</li> <li>- Prezentacja oferty językiem korzyści</li> <li>- Dawanie wyboru i podawanie ceny</li> <li>- Zamknięcie próbne</li> <li>- Komunikacja niewerbalna – mowa ciała: kontakt wzrokowy, postawa, gestykulacja</li> </ul>
12.15 – 12.45	<b>Przerwa</b>
12.45 – 14.15	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Radzenie sobie z zastrzeżeniami klienta</b></li> <li>- Metody wyjaśniania obiekcji</li> <li>- Sposoby radzenia sobie z emocjami</li> <li>- Jak przekuć obiekcję w potrzebę? – przykłady i ćwiczenia</li> <li>- Zamknięcie Sprzedaży jako początek relacji</li> </ul>
14.15 – 14.30	<b>Przerwa</b>
14.30 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Budowanie relacji z klientem</b></li> <li>- Reguły wywierania wpływu</li> <li>- Kontakt posprzedażowy i budowanie długoterminowej współpracy handlowej</li> <li>- Kształtowanie reputacji profesjonalisty</li> <li>- Różne typy osobowości klientów</li> </ul>
16.00	<b>Zakończenie szkolenia</b>