

Pozyskiwanie klientów i organizacja sprzedaży - Trening profesjonalnej sprzedaży

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak		
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników		
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa		
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa		
Dostępność usługi	Otwarta		
Termin rozpoczęcia usługi	Terminy ustalamy indywidualnie		
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	10		
Maksymalna liczba uczestników	12		
Kategoria główna KU	Usługi		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie		
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak		

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu	SNH Magdalena Kaźmierczak - Polowczyk		
Osoba do kontaktu	Magdalena Kaźmierczak - Polowczyk	Telefon	601458848

Cel biznesowy

Klienci to najważniejszy kapitał każdej firmy. Aby stale się rozwijać i prawidłowo funkcjonować na rynku, firma musi pozyskiwać nowych klientów, jednocześnie dbając o relacje z dotychczasowymi. Poszukiwanie klientów, to pierwszy etap procesu sprzedaży, w którym kluczowa jest umiejętność nawiązania i budowania relacji z klientami. Rynek stale ewaluuje, zmiany dokonują się też na poziomie organizacji, dlatego tak ważne jest, aby handlowiec nadążał za tak dynamiczną sytuacją na rynku i w firmie, doskonaląc umiejętności pozyskiwania klientów. Celem warsztatów jest zbudowanie konkretnego planu przedsięwzięć dla uzyskania zaplanowanej ilości klientów, a co za tym idzie uzyskanie wzrostu sprzedaży i rozwoju przedsiębiorstwa, w kontekście przewagi konkurencyjnej i zwiększenia udziału w rynku przedsiębiorstw zajmujących się handlem dóbr użytkowych dla klienta indywidualnego.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Uczestnicy usługi rozwojowej w zakresie wiedzy nabędą proaktywną postawę sprzedażową, w tym nauczą się jak rozmawiać z klientem, jak powinno wyglądać spotkanie z klientami oraz jak prawidłowo radzić sobie z trudnym klientem. W zakresie umiejętności zostaną pokazane zachowania i postawy sprzedażowe, pozwolą zdobyć zaufanie klienta w początkowej fazie rozmowy handlowej. Uczestnicy nabędą umiejętności budowania komunikacji oraz osobistej relacji z klientami. W zakresie postaw uczestnicy będą kształtować postawę pro-sprzedażową.

Grupa docelowa

Właściciele przedsiębiorstw oraz ich pracownicy i współpracownicy działający w branży handlowej, na co dzień zajmujący się procesem sprzedaży, pozyskiwania klientów i kontrahentów, realizacją planów sprzedażowych i strategii rozwoju firmy pod kątem sprzedaży.

Sposób walidacji usługi

Ankieta oceniająca

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Katarzyna Żądłowska
-----------------	----------------------------