Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych

TECHNIKI SPRZEDAŻY W PRAKTYCE - 2-dniowe inspirujące warsztaty praktyczne.

Data rozpoczęcia	Data zakończenia	Miejsce	Cena
2026-03-09	2026-03-10	Wrocław	1490.00 zł
2026-03-09	2026-03-10	Szkolenie online	1390.00 zł
2026-05-25	2026-05-26	Szkolenie online	1390.00 zł
2026-05-25	2026-05-26	Wrocław	1490.00 zł
2026-07-23	2026-07-24	Szkolenie online	1390.00 zł
2026-07-23	2026-07-24	Warszawa	1490.00 zł
2026-09-07	2026-09-08	Szkolenie online	1390.00 zł
2026-09-07	2026-09-08	Kraków	1490.00 zł
2026-11-09	2026-11-10	Szkolenie online	1590.00 zł
2026-11-09	2026-11-10	Wrocław	1690.00 zł
2027-01-21	2027-01-22	Szkolenie online	1590.00 zł
2027-01-21	2027-01-22	Warszawa	1690.00 zł
2027-03-01	2027-03-02	Szkolenie online	1590.00 zł
2027-03-01	2027-03-02	Kraków	1690.00 zł

Grupa docelowa:

- Menedżerowie sprzedaży,
- Przedstawiciele handlowi, handlowcy, doradcy klienta, specjaliści ds. sprzedaży działów sprzedaży
- Osoby kontaktujący się z klientem bezpośrednio lub/i przez telefon,
- Konsultacji ds. sprzedaży
- Zainteresowane osoby powiązane z handlem i sprzedażą.

Cel szkolenia:

1. Doskonalenie umiejętności praktycznego zastosowania technik sprzedaży
2. Zapoznanie i praktyczne przetrenowanie sprawdzonych technik sprzedaży
3. Rozwijanie kompetencji sprzedażowych
4. Praca na konkretnych przykładach z realności zawodowej Uczestników
5. Nabycie umiejętności przekonywania i argumentowania podczas prezentacji produktów Klientowi
6. Poznanie swoich mocnych stron i ich wykorzystanie w procesie sprzedaży
7. Budowanie długofalowych relacji z Klientem
8. Praktyczne wypracowanie najlepszych sposobów i praktyk radzenia sobie z trudnymi sytuacjami w sprzedaży
9. Określenie swoich mocnych stron sprzedażowych i obszarów do rozwoju i doskonalenia
10. Poprawa efektywności działań sprzedażowych.

Korzyści dla uczestników:

- Rozwinięcie i ugruntowanie kompetencji sprzedażowych
- Poprawa skuteczności w osiąganiu celów sprzedażowych
- Zwiększenie satysfakcji własnej i motywacji do skutecznych działań pro sprzedażowych i rozwojowych
- Wzrost umiejętności w zakresie radzenia sobie z różnymi typami klientów
- Lepsza organizacja swojej pracy oparta na priorytetach i realistycznych planach sprzedażowych
- Odwołanie się do dobrych praktyk,
- Wymiana doświadczeń pomiędzy Uczestniczkami szkolenia (oparcie na realnych przykładach Uczestników)
- Zwiększenie szans i możliwości na osiąganie założonych celów.

Metodologia:

Zajęcia są prowadzone metodą opartą na aktywizacji uczestników poprzez dyskusje na forum grupy, studia przypadków, mini-wykłady z omówieniem przykładów z życia i prezentacją multimedialną. Przedmiotem zajęć są realne trudności uwzględniające specyfikę danej branży oraz potrzeby i możliwości osób biorących udział w warsztatach. Uczestnicy uczą się poprzez doświadczenie i mają możliwość konsultacji indywidualnych. Nauka poprzez kreatywność, elastyczność i osobiste doświadczenia jest najskuteczniejszą formą zdobywania nowych umiejętności.

Dbamy o to aby szkolenia otwarte były dopasowane do oczekiwań oraz stylu pracy uczestników. Dzięki udziałowi w takim szkoleniu uczestnicy osiągają oczekiwany przez pracodawcę poziom kompetencji i umiejętności.

DLACZEGO WARTO UCZESTNICZYĆ W SZKOLENIU ORGANIZOWANYM PRZEZ IIST?

- kompetentny wykładowca - praktyk;
- ciekawa forma prowadzenia zajęć;
- możliwość skorzystania z indywidualnych konsultacji po szkoleniu;
- udział w szkoleniach otwartych to dużo więcej niż poddanie się procesowi szkoleniowemu - to niepowtarzalna możliwość wymiany doświadczeń z ciekawymi, nierzadko inspirującymi ludźmi a także asumpt do nawiązania nowych, owocnych kontaktów zawodowych.

Program szkolenia:

1. Rozpoczęcie szkolenia
a. Przedstawienie trenera
b. Prezentacja tematu, celów i zagadnień szkoleniowych
c. Przedstawienie Uczestników
d. Logistyka: materiały szkoleniowe, przerwy, godziny szkolenia,
e. Wprowadzenie do tematu – ćwiczenie, dyskusja
2. Organizacja pracy własnej
a. Określanie celów i metod pracy własnej
b. Stałe kontrolowanie i monitorowanie efektów swojej pracy
c. Planowanie spotkań na obszarze swoich działań sprzedażowych
d. Ustalanie priorytetów i sposobów pracy pod presją czasu i terminów
e. Radzenie sobie ze stresem i trudnymi sytuacjami w sprzedaży
3. Prospecting, czyli poszukiwanie Klientów – organizacja pracy Handlowca
a. Czym są referencje?
b. Skąd, jak i od kogo brać rekomendacje?
c. Kiedy Klienci polecają nas innym?
d. Najlepsze okazje do brania rekomendacji
e. Określenie profilu Twojego Klienta
f. Metody pozyskiwania referencji

g. Źródła potencjalnych Klientów – wybór najskuteczniejszych
h. Rodzaje referencji

4. Przygotowanie do rozmowy z klientem

a. Telefon- instrument nawiązywania kontaktu z Klientem
i budowania relacji
b. Czynniki wpływające na sukces w rozmowie telefonicznej
c. Zebranie informacji wstępnych
d. Planowanie efektów sprzedażowych
e. Przygotowanie scenariusz rozmowy –schemat rozmowy

5. Nawiązanie pierwszego kontaktu z klientem – otwarcie rozmowy

a. Efekt Pigmaliona – tworzenie pierwszego wrażenia i kierowanie tym wrażeniem
b. Autoprezentacja, tworzenie pierwszego wrażenia
c. Przedstawiciel handlowy jako reprezentant firmy-techniki wzbudzania zaufania i budowania wiarygodności
d. Wygląd, ubiór, nastawienie i motywacja,
e. Techniki ingracjacyje, czyli jak wywierać pozytywny wpływ na Klienta
f. „warsztat handlowca" czyli podstawowe umiejętności potrzebne
w rozmowie z klientem (sposób formułowania wypowiedzi, aktywne słuchanie, znaczenie różnorodności pytań, parafrazowanie, klaryfikowanie, podsumowywanie wypowiedzi),
g. Wyposażenie, atrybuty i profesjonalizm w pracy PH,
h. Standardy pracy i standardy etyczne PH;
i. Kreowanie pozytywnej opinii klienta o firmie,
j. Budowanie lojalności Klienta – techniki i metody

6. Identyfikacja klienta

a. Psychologiczne typy klientów
b. Sposoby rozpoznawania poszczególnych typów klienta
c. „Dostrajanie się" do określonego typu klienta w rozmowie handlowej
d. Typ osobowości klienta
e. Model preferencji klienta
f. Praktyczne ćwiczenia symulacyjne „dostrajania się" do typu klienta

7. Techniki sprzedaży - proces sprzedaży

a. Zasady sprzedaży
b. Otwarcie rozmowy
c. Diagnoza potrzeb Klienta
d. Prezentacja oferty
e. Wyjaśnianie obiekcji
f. Czynności administracyjne
g. Pożegnanie Klienta
h. Obsługa posprzedażna

8. Rozpoznanie potrzeb klienta

a. Potrzeby Klientów – merytoryczne, psychologiczne, proceduralne
b. Metaprogramy
c. Techniki zadawania pytań
d. Parafraza
e. Podsumowania
f. Klaryfikacja
g. Unikanie błędów w komunikacji z Klientem

9. Prezentacja produktów, usług i „wartości dodanej" firmy

a. Przygotowanie argumentów sprzedażowych
b. Cecha -zaleta-korzyść –język korzyści
c. Treść i struktura prezentacji
d. Techniki wzbudzania pozytywnego nastawienia i motywacji do sprzedaży
e. Techniki wywierania wpływu
f. Zachowania, które cenią Klienci
g. Rozwijanie umiejętności argumentacji – argumenty merytoryczne i psychologiczne
h. Warsztat praktyczny

10. Zamykanie sprzedaży – kiedy finalizować sprzedaż?

a. Rola sygnałów niewerbalnych w zamykaniu sprzedaży
b. Techniki zamykania sprzedaży

11. Budowanie długofalowych relacji z klientem
a. Metody budowania wiarygodności
b. Etapy budowania relacji
c. „Coś za coś” – sztuka ustępowania
d. Korzyści z budowania relacji
12. „Trudny klient” i trudne sytuacje sprzedażowe – sposoby i metody postępowania
a. Rozpoznanie typów klientów,
b. Radzenie sobie z klientami trudnymi
c. Asertywne techniki radzenia sobie z trudnymi sytuacjami
d. Techniki wywierania wpływu na Klienta
e. Technika POPO
13. Zakończenie spotkania z klientem
a. Techniki zamykania spotkania
b. Pokonywanie oporów klienta
c. Rozpoznanie sygnałów kupna – werbalnych i
d. niewerbalnych,
e. Procedury i ceremoniał zakończenia spotkania,
f. Wyznaczenie kolejnej daty spotkania,
14. Zakończenie szkolenia
a. Podsumowanie
b. Przypomnienie najważniejszych zagadnień
c. Wnioski końcowe
d. Zadanie dla Uczestników.

Informacje organizacyjne:

Harmonogram zajęć

- szkolenie trwa 2 dni (łącznie 12h) i możesz w nim uczestniczyć z dowolnego miejsca dołączając do wirtualnego pokoju konferencyjnego wykorzystując urządzenie z dostępem do internetu
- zajęcia odbywają się w godzinach 09.30-15.30 każdego dnia według harmonogramu:

Dzień I
Godz.09:00-10.30-szkolenie
Godz.10:30 -10.40 -przerwa
Godz. 10.40-12.00 -szkolenie
Godz.12.00-12.15 -przerwa
Godz.12:15-13.30 -szkolenie
Godz.13.30-13.40 -przerwa
Godz.13.40-15.00 -szkolenie
Dzień II
Godz.09:00-10.30-szkolenie
Godz.10:30 -10.40 -przerwa
Godz. 10.40-12.00 -szkolenie
Godz.12.00-12.15 -przerwa
Godz.12:15-13.30 -szkolenie
Godz.13.30-13.40 -przerwa
Godz.13.40-15.00 -szkolenie

Inwestycja:

Cena szkolenia dla 1 osoby wraz zakwaterowaniem na 1 dobę w pokoju 1-osobowym ze śniadaniem i kolacją: **1940 zł netto (+23%**

Vat)

Szkolenie otwarte:

Cena: **1690.00 zł/netto**

Cena szkolenia otwartego obejmuje:

- udział w profesjonalnym szkoleniu prowadzonym przez eksperta IIST;
- komplet materiałów szkoleniowych;
- dyplom ukończenia szkolenia;
- pomoc trenera w ramach konsultacji poszkoleniowych.
- zakwaterowanie w pokoju 2-osobowym na 3 doby wraz z pełnym wyżywieniem.

Zgłoszenie:

Aby zgłosić chęć uczestnictwa w szkoleniu organizowanym przez Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST należy wypełnić formularz zgłoszenia, a następnie po jego uzupełnieniu odesłać faksem (61 666 15 66) lub mailem (biuro@iist.pl) albo wypełnić formularz zgłoszenia online. Na podstawie przesłanych informacji skontaktujemy się z Państwem, aby potwierdzić Państwa uczestnictwo w wybranym wydarzeniu oraz przekazać pozostałe informacje organizacyjne.

Kontakt:

KONTAKT Z ORGANIZATOREM

Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych

Jesteśmy do Państwa dyspozycji od poniedziałku do piątku w godzinach 8.00-16.00.
Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST
ul. Wyspiańskiego 14/37
60-750 Poznań
tel.(61) 307 01 49
fax. (61) 666 15 66
e-mail biuro@iist.pl
www.iist.pl

Zachęcamy do współpracy z Międzynarodowym Instytutem Szkoleń Specjalistycznych IIST, ponieważ:

- dążymy do spełnienia wszystkich potrzeb naszych Klientów w zakresie najwyższych standardów szkoleniowych;
- oferujemy niedrogie i autorskie szkolenia, dostarczane przez profesjonalnych trenerów;
- realizujemy szkolenia w kameralnych grupach aby zagwarantować Państwu możliwość zdobycia cennej i praktycznej wiedzy na podstawie interesujących warsztatów i ćwiczeń;
- nieustannie ulepszamy sprawdzone metody dydaktyczne podnoszących jakość oferowanych usług;
- podczas szkoleń wprowadzamy motywującą atmosferę gwarantującą osiąganie wysokich wyników;
- uczestnikom naszych warsztatów i seminariów oferujemy profesjonalne doradztwo oraz bezpłatne konsultacje poszkoleniowe.