

Warsztaty

PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY



Oferta



Gnieźnieńska Agencja Rozwoju Gospodarczego Sp. z o.o.

ul. Rynek 10/1, 62-200 Gniezno

nr tel.: 061 426 45 34

e-mail: biuro@garg.pl,

www.garg.pl

1. Informacje podstawowe o szkoleniu

Szkolenie skierowane jest do aktywnych osób, które chcą podnieść swoje kwalifikacje, a tym samym chcą być bardziej konkurencyjne na dzisiejszym rynku pracy. Zachęcamy do skorzystania z bloku szkoleniowego dotyczącego nabycia praktycznych umiejętności, kwalifikacji cechujących profesjonalnych Przedstawicieli handlowych. Szkolenie łączy elementy proceduralne z psychologicznym aspektem działań przedstawiciela handlowego. Szkolenie pomoże przyszłym przedstawicielom handlowym formułować swoje własne programy działań w sposób pozwalający na zwiększenie efektywności.

W tym miejscu należy przywołać starą zasadę: tysiąc razy więcej sprzedaje ten, kto potrafi o jedną tysięczną więcej. Sprzedawanie to bardzo trudna sztuka dla każdego. Przedstawiana przez nas oferta szkolenia **„Przedstawiciel handlowy”** odpowiada na następujące pytania:

- co trzeba zmienić by być przedstawicielem handlowym sukcesu?
- lub co trzeba zrobić by otrzymać etat na stanowisku handlowca?

Niniejsze szkolenia pomogą zrozumieć przyszłym handlowcom proces sprzedaży i rolę jaką pełni w tym procesie zaufanie. Uczestnicy szkolenia opanują techniki sprzedaży, negocjacji i zdobędą wiedzę, która pozwoli im stać się z biegiem czasu doskonałym sprzedawcą, który świetnie potrafi komunikować się z Klientem. Bardzo ważną rolę odgrywa zdecydowanie komu i jak sprzedać oraz jakość kreowanego przez przedstawiciela handlowego procesu sprzedaży - w tym relacja z klientem. Sprzedaż to walka na jakość percepcji nie na jakość produktów.

Ww. szkolenie przyczyni się do podniesienia konkurencyjności przyszłego przedstawiciela handlowego na rynku pracy.

Uczestnicy szkolenia:

Szkolenie skierowane jest do aktywnych osób (preferowane wykształcenie średnie lub wyższe), które chcą podnieść swoje kwalifikacje, a tym samym chcą być bardziej konkurencyjne na dzisiejszym rynku pracy. Zachęcamy Państwa do skorzystania z bloku szkoleniowego dotyczącego nabycia praktycznych umiejętności, kwalifikacji cechujących profesjonalnych Przedstawicieli handlowych.

Cel szkolenia:

Profesjonalne przygotowanie teoretyczne i praktyczne osób do wykonywania zawodu przedstawiciel handlowy. Szkolenie przyczyni się do podniesienia dotychczasowych kwalifikacji osób. Każdy uczestnik, który ukończy szkolenie bez problemu znajdzie zatrudnienie lub samozatrudnienie. Szkolenie pomoże przyszłym handlowcom formułować swoje własne programy działań w sposób pozwalający na zwiększenie efektywności.

Umiejętności jakie zdobędą uczestnicy podczas szkolenia:

Proponowane przez nas szkolenie obejmuje wykłady oraz szereg ćwiczeń z zakresu umiejętności praktycznych Przedstawiciela handlowego. Uczestnicy szkolenia zdobędą praktyczne i teoretyczne umiejętności w szczególności z następujących obszarów tematycznych:

- ✓ Promocja i marketingu,
- ✓ Techniki aktywnej sprzedaży,
- ✓ Negocjacji handlowych,
- ✓ Wizji i strategii sprzedaży.

Metodologia prowadzenia szkolenia:

- ✓ Wykład,
- ✓ Ćwiczenia,
- ✓ Gry symulacyjne,
- ✓ Burza mózgów,
- ✓ Dyskusja moderowana,
- ✓ Odgrywanie ról.

Materiały szkoleniowe

- ✓ Prezentacja,
- ✓ Materiał źródłowy,
- ✓ Materiały pomocnicze dla uczestników.

Forma prowadzenia szkolenia:

Szkolenie – przedstawiciel handlowy - będzie prowadzone w formie:

- wykładu – 11,5 godzin (35%),
- warsztatów – 20,50 godzin (65%).

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie będzie trwało 32 godzin lekcyjnych (4 dni robocze) dla jednej grupy szkoleniowej.

2. Harmonogram realizacji szkolenia**Dzień pierwszy**

| Temat | Zakres tematyczny | Liczba godzin | Forma zajęć |
|-------------------------------|---------------------------------------|----------------------|--------------------|
| Marketingowe podejście | • Podstawowe zagadnienia marketingowe | 1,5 | wykład |
| | • Marketing mix | 2 | wykład |
| | • Marketing mix | 2 | warsztaty |
| | • Promocja | 1,0 | wykład |

| | | | |
|--------|----------------------|------------|-----------|
| | • Strategia promocji | 1,5 | warsztaty |
| Razem: | | 8,0 | |

Dzień drugi

| Temat | Zakres tematyczny | Liczba godzin | Forma zajęć |
|------------------------------------|--|---------------|-------------|
| Techniki aktywnej sprzedaży | • Rodzaje stylów sprzedaży | 1,0 | warsztaty |
| | • Czynniki, które mają wpływ na sprzedaż | 1,0 | wykład |
| | • Strategia pracy z Klientem | 1,0 | wykład |
| | • Strategia pracy z Klientem | 1,5 | warsztaty |
| | • Psychologia Klienta | 1,0 | warsztaty |
| | • Etapy skutecznej sprzedaży | 1,0 | wykład |
| | • Mowa werbalna i niewerbalna | 1,5 | warsztaty |
| Razem: | | 8,0 | |

Dzień trzeci

| Temat | Zakres tematyczny | Liczba godzin | Forma zajęć |
|----------------------------|-------------------------------------|---------------|-------------|
| Negocjacje handlowe | • Negocjacje | 1,0 | wykład |
| | • Etykieta biznesowa w negocjacjach | 1,0 | wykład |
| | • Cechy dobrego negocjatora | 1,0 | warsztaty |
| | • Przebieg procesu negocjacyjnego | 2,0 | wykład |
| | • Przebieg procesu negocjacyjnego | 2,0 | warsztaty |
| | • Negocjacje z sieciami handlowymi | 1,0 | warsztaty |
| Razem: | | 8,0 | |

Dzień czwarty

| Temat | Zakres tematyczny | Liczba godzin | Forma zajęć |
|------------------------------------|---|----------------------|--------------------|
| Wizja i strategia sprzedaży | • Planowanie sprzedaży | 3,0 | warsztaty |
| | • Profesjonalny Przedstawiciel handlowy | 1,0 | warsztaty |
| | • Autoprezentacja handlowca | 2,0 | warsztaty |
| | • Kierowanie zespołem sprzedawców | 2,0 | warsztaty |
| Razem: | | 8,0 | |

3. Informacje o kadrze prowadzącej szkolenie

Do przeprowadzenia szkolenia oddelegowana zostanie kadra Gnieźnieńskiej Agencji Rozwoju Gospodarczego Sp. z o. o. Oddelegowani pracownicy GARG Sp. z o.o. to profesjonalni i kompetentni eksperci, którzy specjalizują się w różnych dziedzinach dotyczących przedsiębiorczości (między innymi: z zarządzania, marketingu, jakości, itp.). Każdy z trenerów posiada wykształcenie wyższe kierunkowe oraz co najmniej 2-letnie doświadczenie zawodowe w dziedzinie związanej ze świadczonymi usługami szkoleniowymi.