

# Warsztaty

## TECHNIKI AKTYWNEJ SPRZEDAŻY



## Oferta



**Gnieźnińska 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](mailto:biuro@garg.pl),

Chcesz zwiększyć swoje **ZYSKI**?  
Chcesz być **LIDEREM** w swojej branży?  
Chcesz bardziej **SKUTECZNIE** sprzedawać?  
Chcesz poznać **TAJNIKI** sprzedaży?  
My podpowiemy **TOBIE** jak to zrobić!

**Gnieźnieńska Agencja Rozwoju Gospodarczego Sp. z o.o.** pragnie zachęcić przedsiębiorców z sektora MSP oraz osoby rozpoczynające działalność gospodarczą do skorzystania z bloku szkoleniowego dotyczącego nabycia praktycznych umiejętności z zakresu "**Technik aktywnej sprzedaży**".

Gnieźnieńska Agencja Rozwoju Gospodarczego Sp. z o.o. pragnie zachęcić przedsiębiorców z sektora MSP oraz osoby rozpoczynające działalność gospodarczą do skorzystania z bloku szkoleniowego dotyczącego nabycia praktycznych umiejętności z zakresu "Technik aktywnej sprzedaży". Blok tematyczny z zakresu "**Technik aktywnej sprzedaży**" mamy przygotowany w dwóch wariantach:

- **jednodniowy** - składający się z 5 godzin (1x5h);
- **dwudniowy** - składający się z 10 godzin (2x5h).

**Wariant nr 1** jednodniowy, składający się z 5 godzin (1x5h):

| Temat                              | Zakres tematyczny  | Liczba godzin | Forma zajęć      |
|------------------------------------|--|---------------|------------------|
| <b>Techniki aktywnej sprzedaży</b> | <b>Marketingowe podejście do prowadzenia działalności gospodarczej</b> | 2,0           | wykład           |
|                                    | <b>Rodzaje stylów sprzedaży</b>  | 1,0           | wykład warsztaty |
|                                    | <b>Czynniki, które mają wpływ na sprzedaż</b>                          | 1,0           | wykład           |
|                                    | <b>Strategia pracy z Klientem</b>                                      | 1,0           | warsztaty        |

**Wariant nr 2** dwudniowy, składający się z 8 godzin (2x4h):

| Temat                                      | Zakres tematyczny  | Liczba godzin | Forma zajęć      |
|--|--|---------------|------------------|
| <b>Techniki aktywnej sprzedaży część I</b> | <b>Marketingowe podejście do prowadzenia działalności gospodarczej</b> | 2,0           | wykład           |
|  | <b>Rodzaje stylów sprzedaży</b>  | 1,0           | wykład warsztaty |
|  | <b>Czynniki, które mają wpływ na sprzedaż</b>                          | 1,0           | wykład           |
|  | <b>Strategia pracy z Klientem</b>                                      | 1,0           | warsztaty        |

|   |                                    |     |                  |
|---|------------------------------------|-----|------------------|
| <b>Techniki aktywnej sprzedaży część II</b> | <b>Psychologia Klienta</b>         | 1,0 | wykład warsztaty |
|   | <b>Etapy skutecznej sprzedaży</b>  | 1,0 | wykład           |
|   | <b>Mowa werbalna i niewerbalna</b> | 1,0 | wykład warsztaty |
|   | <b>Negocjacje w biznesie</b>       | 2,0 | warsztaty        |

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. Ponad 90% osób rezygnuje z zawodu sprzedawcy najdalej w 2 roku jego wykonywania. Jednakże 4 osoby ze 100 osiągają niebываły sukces. Nadmieniamy, że ww. blok szkoleniowy z zakresu **Technik aktywnej sprzedaży** odpowiada na następujące pytania:

- co trzeba zmienić by być sprzedawcą sukcesu?
- lub co musisz zrobić by zachować własny etat?

Niniejsze szkolenia pomogą zrozumieć przedsiębiorcom, pracownikom oraz osobom rozpoczynającym działalność gospodarczą proces sprzedaży i rolę jaką pełni w tym procesie zaufanie. Uczestnicy szkolenia opanują techniki sprzedaży i zdobędą wiedzę, która pozwoli im stać się z biegiem czasu doskonałym sprzedawcą, który świetnie potrafi komunikować się z Klientem.

### **Dlaczego to szkolenie ważne jest dla każdego przedsiębiorcy?**

Podkreślić można, że jakość produktu nie jest najważniejsza w sprzedaży. Coraz częściej zdarza się, że produkty tej samej kategorii promowane przez przedstawicieli handlowych konkurencyjnych firm niewiele się pomiędzy sobą różnią, a już na pewno różnic tych nie zauważają Klienci.

Produkt jest ważny i jego jakość nie powinna ustępować jakości produktu konkurencji. Jednak na tym etapie bardzo ważną rolę odgrywa zdecydowanie komu i jak sprzedać oraz jakość kreowanego przez sprzedawcę procesu sprzedaży - w tym relacja z klientem. Sprzedaż to walka na jakość percepcji nie na jakość produktów. O jakości produktu najczęściej klient musi przekonać się sam.

Współpracujący klient to efekt postępowania wobec niego. Przede wszystkim relacji jaką sprzedawca z nim zbuduje. Sprzedawca musi więc nauczyć się wiele o ludziach: o tym jak postępować z ich uczuciami, jak budować zaufanie do siebie i firmy, jak zmieniać ich opinie i postawy, jak nakłaniać ich do zmiany swojego postępowania nie wywołując w nich oporu i niechęci.

Blok tematyczny z zakresu "**Technik aktywnej sprzedaży**" oferuje profesjonalną wiedzę na ten temat. Sama pozytywna relacja z klientem jest warunkiem koniecznym i niestety niewystarczającym by skutecznie sprzedawać. Czego więc jeszcze potrzeba? Oczywiście należy również prezentować: ambicję, zaangażowanie i wiarygodność.



Gnieźnieńska Agencja Rozwoju  
Gospodarczego Sp. z o.o.

Wielu sprzedawców robi błąd koncentrując się na produkcie, a nie na Kliencie. Po czym poznać, że Sprzedawca koncentruje się na sobie i produkcie zamiast na Kliencie? Najczęściej po tym, że klient oporuje - dystansuje się, jest niechętny i przedstawia zastrzeżenia. Koncentrowanie się na produkcie zamiast na kliencie w najlepszym przypadku prowadzi do pojedynczej sprzedaży. Najczęściej prowadzi do tego, że klient umacnia się w dotychczasowych poglądach i nie kupuje od nas. Tracimy również szanse na intratne polecenia, a więc podcinamy korzenie naszej pracy - możliwość rozwoju Klienteli.

**Zapraszamy do skorzystania z naszej propozycji szkoleniowej.**

Kontakt:

Magdalena Robaszkiewicz

tel.: 061 426 45 34

e-mail: [robaszkiewicz@garg.pl](mailto:robaszkiewicz@garg.pl)