Szanowni Państwo,

Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP) – jako instytucja wspierająca rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) oraz **Gdyński Inkubator Przedsiębiorczości** mają przyjemność zaprosić Państwa na bezpłatne szkolenie pt. **„Techniki efektywnej sprzedaży".**

Celem szkolenia jest nabycie i doskonalenie umiejętności związanych ze sprzedażą produktów lub usług w oparciu o zrozumienie potrzeb klienta. Uczestnicy szkolenia poznają cechy i zachowania, które pomagają w kontaktach z klientem oraz te, które efektywny kontakt skutecznie uniemożliwiają. Dowiedzą się, jak wykorzystać swoje atuty w kontakcie z klientem również w trakcie rozmowy telefonicznej. Poznają także podstawowe elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Uczestnicy w przyjaznej atmosferze uświadomią sobie swój potencjał dzięki poznaniu swoich mocnych stron.
Szkolenie ma formę treningu umiejętności – uczestnicy wykonują ćwiczenia praktyczne, dokonują analizy rzeczywistych przypadków. Każde ćwiczenie jest omawiane, dzięki czemu uczestnicy otrzymują informację zwrotną.

Szkolenie adresowane jest do osób zajmujących się sprzedażą, bezpośrednią obsługą klienta oraz dla wszystkich chcących wzbogacić swój warsztat sprzedawcy.

Szkolenie poprowadzi pan **Janusz Szewczyk** – trener biznesu, doświadczony praktyk w dziedzinie sprzedaży, obsługi klienta i rekrutacji.

Szczegółowy harmonogram szkolenia przesyłamy w załączeniu. Na szkoleniu uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe, a po nim będą mieć możliwość pobrania zaświadczenia o uczestnictwie w formie elektronicznej.

Szkolenie odbędzie się **12 grudnia 2019 r. w godzinach od 9.00 do 15.45** w Gdyńskim Inkubatorze Przedsiębiorczości przy ul. Olimpijskiej 2 w sali A **w Gdyni.**

Udział w szkoleniu jest bezpłatny.

W celu zapisania się na szkolenie, zapraszamy do rejestracji na stronie internetowej Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości (www.pfp.com.pl). Rejestracja na szkolenie jest możliwa tylko za pośrednictwem formularza.



ZAPISZ SIĘ

W razie pytań, prosimy o kontakt z panią Patrycją Pińkowską, tel.: (91) 312-92-22, e-mail: p.pinkowska@pfp.com.pl.

Zgłoszenie uczestnictwa w szkoleniu jest jednoznaczne z potwierdzeniem przez Uczestnika zapoznania się z ogólnymi warunkami organizacyjnymi szkoleń PFP i wyrażeniem zgody na ich zastosowanie.

Serdecznie zapraszamy!

ISO 9001
ZETOM-CERT

POLSKA FUNDACJA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Program szkolenia

„Techniki efektywnej sprzedaży”

godzina	**temat zajęć**
09.00 – 09.15	**Powitanie uczestników i wprowadzenie**
09.15 – 10.30	• Kluczowe kompetencje handlowca • Standard obsługi klienta • ćwiczenie praktyczne i jego omówienie
10.30 – 10.45	**Przerwa**
10.45 – 12.15	• Sposoby wywierania wrażenia na innych • Znaczenie pierwszego wrażenia • Komunikacja werbalna i niewerbalna • ćwiczenie praktyczne i jego omówienie
12.15 – 12.45	**Przerwa**
12.45– 14.15	• Skuteczna komunikacja jako podstawowa technika w obsłudze klienta • Typologia klientów • Analiza potrzeb klienta • ćwiczenie praktyczne i jego omówienie
14.15 – 14.30	**Przerwa**
14.30 – 15.45	• Techniki budowania wiarygodności przekazu • Elementy autoprezentacji • Telefoniczna obsługa klienta • Plan na przyszłość
15.45	**Zakończenie szkolenia**