

Vidi

Centrum Rozwoju Kadr
szkolimy od 2001 roku



Pozyskiwanie nowych klientów - PROSPECTING

Aktywne warsztaty szkoleniowe



www.superszkolenia.pl



Wiemy, że każdego dnia handlowcy mierzą się z wyzwaniem realizacji celów sprzedażowych. Każdego dnia chcą zdobyć dla firmy wartościowego klienta. Szkolenie da im narzędzia tak by działali skutecznie, by zmaksymalizować efekty i zwiększyć ilość transakcji.

AKTYWNY WARSZTAT SZKOLENIOWY - POZYSKIWANIE NOWYCH KLIENTÓW - PROSPECTING. Celem szkolenia jest rozwój umiejętności pozyskiwania - prospectingu B2B - poszukiwania nowych klientów, nawiązywania kontaktów biznesowych i skutecznego inicjowania procesu sprzedaży.

Szkolenie ma na celu zdobycie praktycznych umiejętności w zakresie:

- aktywnego poszukiwania potencjalnych klientów,
- nowoczesnych metod docierania do potencjalnych klientów,
- korzystania z różnorodnych narzędzi poszukiwania potencjalnych klientów,
- nawiązania pierwszego kontaktu z klientem.

CEL SZKOLENIA:

- nauczysz się technik pozyskiwania nowych klientów,
- poznasz narzędzia ułatwiające zarządzanie sprzedażą,
- otrzymasz sprawdzone i nowoczesne instrukcje pozyskiwania potencjalnych klientów,
- nauczysz się technik budowania dobrego kontaktu z klientem.





HANDLOWCY DOWIEDZĄ SIĘ, JAK:



analizować i dobierać efektywne metody dotarcia do klientów i nawiązania z nimi kontaktu



precyzyjnie określać grupy potencjalnych i wartościowych klientów i nawiązywać z nimi kontakt



planować działania sprzedażowe, by osiągnąć postawione przed nami cele



zorganizować działania prospectingowe na potrzeby realizacji celów sprzedażowych



nie marnować szans sprzedażowych, przejmować klienta konkurencji



podejmować działania inicjujące i usprawniające relację, poznasz proces inicjowania sprzedaży

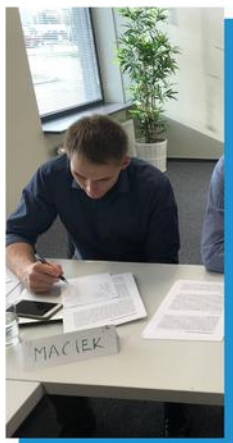


poznasz narzędzia ułatwiające zarządzanie sprzedażą - dowiesz się jak zaplanować działania prospectingowe

“

Ciekawe warsztaty, na pewno wykorzystam wiedzę, którą zdobyłam. **Ważna była dla mnie praktyka podczas szkolenia**, a nie wiedza teoretyczna.

KAROLINA RYBA



OPINIE UCZESTNIKÓW SZKOLEŃ

“

Szkolenia bardzo przydatne, szczególnie dla osoby początkującej na ten temat. Wyczerpujące odpowiedzi ze strony prowadzącego.

ALEKSANDRA
WISIŃSKA - PENAR



“

Szkolenie zostały przeprowadzone w **perfekcyjny sposób**. Duża wymiana informacji i dużo praktycznych przykładów. **WYKORZYSTAM TO!**

BARTOSZ LESZCZYŃSKI



“

Merytoryczne, konkretne, ciekawe. Przykłady podawane z życia.

MARCIN FICEK



“

Szkolenia ciekawie oraz profesjonalnie poprowadzone, trener ma bardzo szeroką wiedzę merytoryczną.

BARBARA DEMBIŃSKA



LICZBY VIDI CENTRUM ROZWOJU KADR

19

LAT
DOŚWIADCZENIA W
ORGANIZACJI
SZKOLEŃ



20 795

ZADOWOLONYCH
KLIENTÓW



39 980

GODZIN
SZKOLENIOWYCH I
PRACY Z NASZYMI
KLIENTAMI

Program warsztatów szkoleniowych:

Wprowadzenie do prospektingu.

Proces poszukiwania potencjalnych klientów jako pierwszy etap cyklu sprzedaży.

Kluczowe czynniki sukcesu – co robić, aby prospekting był skuteczny.

Aktywne poszukiwanie klienta – obawy i korzyści.

Poszukiwanie potencjalnych klientów – pierwsze kroki.

Idealny klient – segmentacja i tworzenie bazy klientów.

Lejek sprzedażowy - magia liczb w poszukiwaniu potencjalnych klientów.

Gdzie szukać klientów - źródła poszukiwania potencjalnych nabywców.



Skuteczne działania prospektingowe.

Aktywne i pasywne metody pozyskania potencjalnych klientów.

Pierwszy kontakt z klientem – najważniejsze zasady skutecznej rozmowy.

„Proszę wysłać ofertę” – skuteczny metody mailingu do klientów.

Nowoczesne narzędzia prospektingowe.

Portale społecznościowe w służbie sprzedaży – jak korzystać z mediów społecznościowych.

Networking jak „gorące” źródło klientów.

Prospekting wg Joe Girarda – najskuteczniejszego sprzedawcy świata.



Indywidualny plan prospektingowy.

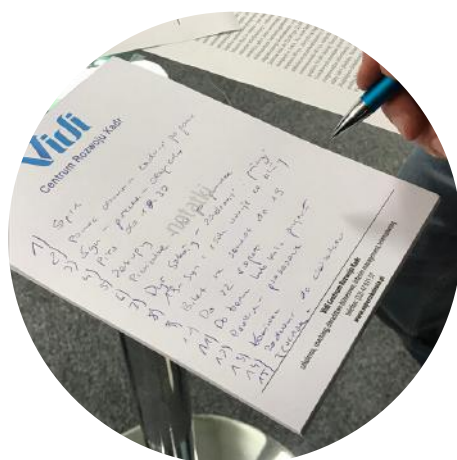
Przygotowanie kompletnego planu działań prospektingowych.

Karta działań prospektingowych – narzędzie wspierające w codziennej pracy.

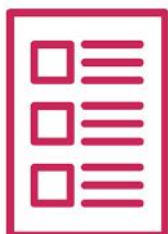
Kontrola i analiza wyników – ocena efektywności działań prospektingowych.

Przed szkoleniem każdy z uczestników ma możliwość wypełnienia ankiety lub @ można zgłaszać zagadnienia, które chcą Państwo poruszyć z danego zakresu.

Systematyczne i uporządkowane działania prospectingowe ułatwiają Twojej firmie realizację celów sprzedażowych. Efektem działań prospectingowych jest stworzenie nowych baz potencjalnych klientów poprzez poszukiwanie i selekcjonowanie kontaktów z grupy docelowej.



Krok po kroku pokazujemy, jak przygotować się do rozmów z klientami, jakie działania wprowadzić w plan swojego dnia/tygodnia, by skutecznie pozyskiwać nowych klientów.



Jako **bonus do szkolenia uczestnicy otrzymają wartościowe materiały**, które pozwolą skutecznie i systematycznie zwiększać bazę wartościowych i płacących klientów:

- E-book " ZA DROGO - jak radzić sobie z obiekcją klienta", pokażemy praktyczne przykłady i wskazówki działania (wartość 97 zł)
- Szablon: Etapy skutecznej rozmowy handlowej (wartość 97 zł)
- Szablon, który pozwoli ci określić twojego idealnego klienta (wartość 97 zł)
- KursoBOOK "Jak radzić sobie ze stresem?" (wartość 197 zł)

Łączna wartość bonusów 488 zł

JAK AKTYWIZUJEMY UCZESTNIKÓW?



Największą wagę przywiązujemy do skuteczności prowadzonych działań, dlatego szkolenia oparte są o ćwiczenia i aktywny udział uczestników.

Warsztaty szkoleniowe VIDİ to praktyczne szkolenia z określonego tematu, szkolenia które dają rozwiązania i narzędzia do pracy. PROWADZONE PRZEZ PRAKTYKÓW BIZNESU.

W czasie szkoleń Uczestnicy mają możliwość wypracowania nowych metod i narzędzi pracy. Aktywny udział w ćwiczeniach pozwala na zbudowanie nowego warsztatu pracy.

SZKOLENIA PROWADZONE VIDİ CENTRUM ROZWOJU KADR SĄ SZKOLENIAMI NARZĘDZIOWYMI. Oznacza to, że uczestnicy dostają do ręki gotowe narzędzia pracy, które mogą wykorzystać już następnego dnia. Warsztat szkoleniowy to 20 % czasu szkolenia - teoria (inspiracja) poparta przykładami z życia 80 % czasu szkolenia - ćwiczenia indywidualne i zespołowe, case studies - dynamiczne, wypełnione przykładami, symulacjami i praktyką.



odgrywanie rol



ćwiczenia indywidualne



aktywizujący wykład



ćwiczenia zespołowe



feedback



gry sytuacyjne



autoprezentacja



burza mózgow

Szkolenie to praktyczny warsztat szkoleniowy. Zgodnie z metodologią VIDİ warsztaty zostaną skonstruowane według następujących proporcji:

20 % czasu szkolenia - teoria (inspiracja) poparta przykładami z życia

80 % czasu szkolenia - **ćwiczenia indywidualne i zespołowe, gry sytuacyjne, autoprezentacja i odgrywanie ról.**

Praca w małych grupach warsztatowych pozwala na zastosowanie metod coachingowych oraz gwarantuje intensywną, warsztatową formę prowadzenia szkolenia. Dostaniesz wsparcie i nową energię do pracy dzięki motywacji.

Jesteśmy certyfikowaną firmą szkoleniową



Wybrani klienci VIDI Centrum Rozwoju Kadr



ASPEKTY ORGANIZACYJNE:



Czas trwania:

1 dzień szkoleniowych - 8 godzin szkoleniowych
dzień I: od 9.00 do 16.30



Terminy:

- 22 kwietnia Kraków
- 8 maja Warszawa
- 23 czerwca Poznań
- 21 sierpnia Warszawa



Koszt szkolenia: 990 zł netto/os. + 23% VAT

Twoje możliwości rabatu:



II, III i IV osoba z firmy na ten sam termin: **790 zł netto/os. + 23% VAT**
V osoba - gratis

Zapisz się na nasz newsletter - otrzymasz rabat na szkolenia:
100 zł na szkolenie dwudniowe - tutaj: vidi.superszkolenia.pl - po zapisaniu się Twoja cena to: **890 zł netto/os. + 23% VAT**



Cena zawiera:

- konsultacje z ekspertem VIDI po szkoleniu (e-mail oraz telefonicznie) – bezterminowo,
- materiały szkoleniowe, karty pracy,
- **e-booka poszkoleniowego,**
- **certyfikat ukończenia szkolenia,**
- 2x przerwa kawowa, 1x obiad,
- pomoc i doradztwo po szkoleniu.

Zamówienia dodatkowe: nocleg, parking.



KARTA ZGŁOSZENIA

Szkolenie.....
Termin.....
Miejscowość.....

DANE DO FAKTURY:

NAZWA FIRMY.....
ADRES FIRMY.....
TELEFON.....
E-MAIL.....
NIP.....

UCZESTNICY:

*Niniejszym zgłaszam uczestnictwo następujących osób w szkoleniu
(proszę podać imię i nazwisko oraz stanowisko):*

1..... tel.....
2..... tel.....
3..... tel.....
4..... tel.....

Oświadczam, iż należność za szkolenie w wysokości:

LICZBA UCZESTNIKÓW	CENA JEDNOSTKOWA NETTO/ OS.	CENA JEDNOSTKOWA BRUTTO/ OS.	SUMA BRUTTO (liczba uczestników x cena brutto)

zapłąć na konto VIDİ Centrum Rozwoju Kadr **ING Bank Śląski S.A. numer 52 1050 1605 1000 0097 2444 1143** na podstawie otrzymanej faktury pro forma.

Oświadczamy, iż jesteśmy płatnikiem VAT*; nasz numer NIP.....
Upoważniamy VIDİ Centrum Rozwoju Kadr do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

- Przesłanie karty zgłoszenia lub wypełnienie formularza online czy też zgłoszenie e-mail jest równoznaczne z dokonaniem zakupu szkolenia i akceptacją regulaminu >>> **REGULAMIN** i jest umową między zgłaszającym a VIDİ Centrum Rozwoju Kadr.
- Zgoda na otrzymywanie faktur w formie elektronicznej. Prosimy o wpisanie adresu e-mail na jaki ma być wysłana faktura e-mail:

* Zwolnienie z VAT na podstawie oświadczenia. W przypadku finansowania szkolenia co najmniej w 70% ze środków publicznych możliwe jest zwolnienie z VAT na podstawie oświadczenia. Proszę o dołączenie oświadczenia do karty zgłoszenia.

Zamówienia (dodatkowo płatne):

kolacja nocleg parking specjalna dieta (jaka:.....)

inne:.....

.....
pieczętka i podpis osoby upoważnionej