

# Vidi

Centrum Rozwoju Kadr  
szkolimy od 2001 roku



## **SKUTECZNA SPRZEDAŻ TELEFONICZNA - jak sprzedawać i prezentować produkty**

**Aktywne warsztaty szkoleniowe**



[www.superszkolenia.pl](http://www.superszkolenia.pl)



Szkolenie **SKUTECZNA SPRZEDAŻ TELEFONICZNA - jak sprzedawać i prezentować produkty** pokazuje jak umiejętnie przeprowadzać rozmowy telefoniczne tak, aby szybko i skutecznie zainteresować klientów oferowanymi produktami i usługami.

Szkolenie to jest idealne dla pracowników, którzy kontaktują się i sprzedają produkty czy usługi przez telefon. Pokażemy jak szybko pozyskać uwagę rozmówcy, by chciał z Tobą rozmawiać, jak prowadzić rozmowę i uzyskać zamówienie.

Dzięki **interaktywnym ćwiczeniom oraz symulacjom** - uczestnicy będą mieli możliwość doskonalenia własnych umiejętności niezbędnych w trakcie prowadzenia rozmów z klientem.

Poznanie etapów i przebiegu procesu sprzedaży – od pierwszego telefonu do długotrwałej relacji.  
Ukazanie metod zwiększania skuteczności rozmów telefonicznych z klientami.

## CEL SZKOLENIA:

- poznanie etapów i przebiegu procesu sprzedaży – od pierwszego telefonu do długotrwałej relacji;
- poznanie sposobów generowania pozytywnego nastawienia do sprzedaży telefonicznej i radzenia sobie z odmowami klienta;
- poznanie technik skutecznego umawiania się na spotkania oraz docieranie do właściwej i decyzyjnej osoby;
- poznanie i rozwinięcie zdolności niezbędnych do
- nawiązywania długofalowych kontaktów z klientami.





## Twoi handlowcy poznają następujące techniki pracy:



zaplanować rozmowę handlową



budować wartość dla klienta od samego początku



analizować potrzeby



radzić sobie z obiekcjami jak „nie dziękuję”, „za drogo” czy „nie jestem zainteresowany”



prowadzić prezentację handlową, by klient chciał słuchać



pozyskać uwagę rozmówcy, by chciał z Tobą rozmawiać



zdobywać zamówienia - czyli zamykać sprzedaż

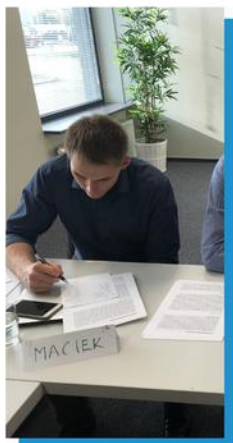
**Dzięki temu, że zastosują je w pracy i będą je wdrażać, ich sprzedaż będzie rosła i nie będą mieli wymówek od skutecznego działania.**



“

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:

### **Komunikacja w relacji Klient/ sprzedawca.**

Jak przekazywać informacje przez telefon.  
Świadomy i nieświadomy poziom komunikacji.  
Komunikacja werbalna – jakim jesteś słuchaczem (aktywne słuchanie).

### **Rozpoczęcie i schemat rozmowy telefonicznej**

Pierwsze wrażenie, nawiązanie kontaktu.  
Techniki wywierania pozytywnego wpływu.  
Przebieg rozmowy z Klientem, techniki angażowania rozmówcy.  
Techniki radzenia sobie z trudnymi pytaniami.  
Techniki przełamywania obiekcji i sprzeciwów Klienta.  
Radzenie sobie z trudnymi, agresywnymi zachowaniami klientów.  
Rozpoznanie potrzeb.  
Jakie informacje są potrzebne i jak je uzyskać?

### **Prezentacja oferty**

Jak zaprezentować usługę i produkt, by wpłynąć na zakup.  
Wyjaśnianie obiekcji.  
Dlaczego obiekcje są pozytywne i jak to wykorzystać.

### **Sposoby na odmowę w telesprzedaży**

Co to jest odmowa i kiedy otwiera drogę do sprzedaży.

### **Rozmowa o cenie i domykanie sprzedaży**

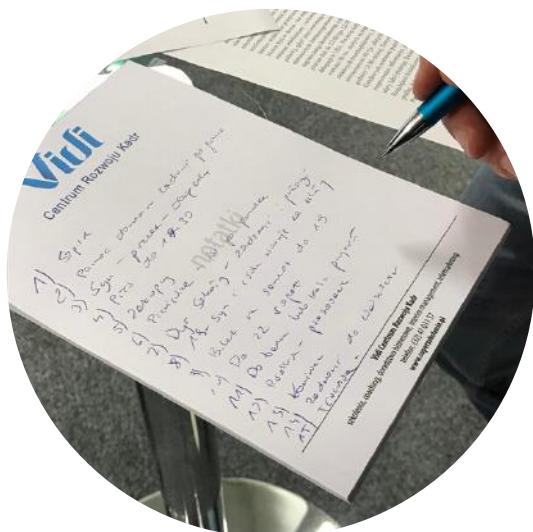
Jak rozpoznać właściwy moment na zamknięcie sprzedaży.

### **Błędy w rozmowach telefonicznych**

Jakie są najczęstsze błędy i jak wpływają na sprzedaż.  
Bariery psychologiczne w sprzedaży przez telefon.  
Jak i dlaczego powstają oraz jak sobie z nimi radzić?



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



**W czasie szkolenia pokazujemy, jak umiejętnie przeprowadzać rozmowy telefoniczne tak, aby szybko i skutecznie zainteresować klientów oferowanymi produktami i usługami.**

**Pokazujemy krok po kroku, w jaki sposób przeprowadzić profesjonalną rozmowę telefoniczną, wskaże pułapki i zagrożenia związane z tą formą kontaktu.**



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 mózgów

**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:

- 14 maja Warszawa
- 3 czerwca Kraków



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](http://vidi.superszkolenia.pl)** - po zapisaniu się Twoja cena to: **890 zł netto/os. + 23% VAT**



### Cena zawiera:

- konsultacje z ekspertem VID I 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)

zapłacę 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