

# Viedi

Centrum Rozwoju Kadr  
szkolimy od 2001 roku



## TECHNIKI SPRZEDAŻY W PIGUŁCE

**Aktywne warsztaty szkoleniowe**





Warsztat szkoleniowy TECHNIKI SPRZEDAŻY w pigułce pokazuje skuteczne metody i techniki, jakie działają na dzisiejszym rynku.

**Sprzedaż daje nieorganiczne możliwości i można się jej nauczyć.**

Szkolenie TECHNIKI SPRZEDAŻY w pigułce skierowane jest do osób, które chcą podnieść swoje kompetencje sprzedażowe i zwiększyć efektywność swoich działań handlowych. To praktyczny warsztat, po którym wzrośnie sprzedaż!

Kluczową korzyścią dla uczestników będzie przede wszystkim poznanie sprawdzonych technik sprzedaży oraz technik wzbudzania zainteresowania u klientów.

## **CEL SZKOLENIA:**

Celem warsztatów jest przygotowanie uczestników do prowadzenia efektywnych działań sprzedażowych oraz wyposażenie w umiejętność posługiwania się wachlarzem najskuteczniejszych taktyk komunikacyjnych pozwalających skutecznie docierać do docelowej grupy klientów.

Dzięki szkoleniu uczestnicy zdobędą umiejętności przeprowadzania efektywnych rozmów handlowych z budowaniem relacji i prezentowaniem wartości dla klienta.

## **CO POZNASZ I CZEGO SIĘ NAUCZYSZ:**

- nauczysz się unikalnych i nowoczesnych metod sprzedaży
- poznasz skuteczne techniki zamykania sprzedaży
- zwiększysz swoją perswazję, a Twoja skuteczność znacznie wzrośnie
- dowiesz się jak sobie radzić z obiekcjami klienta
- poznasz skuteczne metody prezentacji swojej oferty
- poznasz techniki wzbudzania zainteresowania u klientów





## OPINIE UCZESTNIKÓW SZKOLEŃ

**Paweł z Warszawy:** „Uważam, że szkolenie to pomoże mi być jeszcze lepszym handlowcem. Wiem, że jestem najdroższy, cieszy mnie to! - dobrze wydane pieniądze :)”

**Łukasz z Warszawy:** „Charyzma prowadzącego nadawała szkoleniu właściwe tempo, ciekawe przykłady zastosowań, odgrywane sceny bardzo ciekawe.”

**Paweł z Warszawy:** „Bardzo praktyczne, rzeczowe i co najważniejsze nie nudne!!!”

**Adrian z Warszawy:** „Profesjonalne, użyteczne, nieszablonowe. Daje realne możliwości zwiększenia sprzedaży. Ciekawe, stopniowe przekazywanie wiedzy.”

**Sebastian z Warszawy:** „Bardzo motywujące szkolenie. Obrazujące techniki sprzedaży dotąd mi nie znane. Przywraca wiarę w swoje możliwości. Przelamuje bariery o spojrzeniu na siebie z innej strony.”

**Maria z Krakowa:** „Szkolenie przebywało w miłej atmosferze. Zawierało liczne treści merytoryczne przekazane w interesujący sposób. Treningi zostały przeprowadzone bardzo dokładnie i zapewne przyniosą szkolonym wymierne efekty.”



## LICZBY VIDI CENTRUM ROZWOJU KADR

**18**

LAT  
DOŚWIADCZENIA w  
ORGANIZACJI  
SZKOLEŃ



**19 795**

ZADOWOLONYCH  
KLIENTÓW



**39 980**

GODZIN  
SZKOLENIOWYCH i  
PRACY z NASZYM  
KLIENTAMI

## **DLA KOGO JEST TO SZKOLENIE:**

Sprzedaż to umiejętność, której można się nauczyć. Jesteś sprzedawcą / handlowcem/ managerem odpowiedzialnym za wynik sprzedaży i masz do zrealizowania określone cele sprzedażowe.

### **To szkolenie jest dla Ciebie jeśli:**

**chcesz poznać sprawdzone techniki sprzedaży, które zwiększą Twoją sprzedaż**

**chcesz wiedzieć, na jakie elementy Twojej oferty zwrócić uwagę by klient kupił**

**zależy Ci na tym, by po Twojej prezentacji doszło do zamknięcia rozmowy konkretnymi ustaleniami**

**chcesz wiedzieć jak dobierać argumenty i obalać obiekcje podczas rozmów**

Szkolenie skierowane do: przedstawicieli handlowych (B2B, B2C), konsultantów i doradców oraz specjalistów ds. sprzedaży, pracowników BOK, telemarketerów.



## **Program warsztatów szkoleniowych:**

### **PRZYGOTOWANIE DO WIZYTY/ROZMOWY.**

Informacja najcenniejszym towarem.

W czym jestem lepszy od konkurencji?

Analiza PCK (Potrzeby/Cechy/Korzyści).

Analiza APK (Analiza Przewagi Konkurencyjnej.)

### **ETAPY I PRZEBIEG ROZMOWY HANDLOWEJ.**

Pierwszy kontakt / telefon od klienta

Jak się wyróżnić na tle konkurencji?

Przebieg rozmowy z klientem, techniki angażowania rozmówcy.

### **TECHNIKI RADZENIA SOBIE Z ODPOWIEDZIAMI:**

- nie jestem zainteresowany,
- proszę wysłać ofertę,
- mam swojego dostawcę.

## Program warsztatów szkoleniowych cd.

### TECHNIKI SPRZEDAŻY I FINALIZOWANIA TRANSAKCJI.

Sprzedaż poprzez korzyści.

Manipulowanie ceną – cena to nie najważniejszy element.

Sprzedaż poprzez jakość i markę.

Argumentacja na podstawie Analizy Przewagi Konkurencyjnej.

### TECHNIKI ZAMYKANIA.

Kiedy najlepiej finalizować rozmowę handlową.

Jak to robić – techniki.

Uzyskiwanie zobowiązań ze strony klienta.

Narzędzia komunikacyjne pozwalające na pozostawienie po sobie dobrego wrażenia, pozyskanie rekomendacji i ułatwienie kolejnych spotkań handlowych.



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

## Jak wyglądają szkolenia VIDi?



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

**Warsztaty szkoleniowe VIDi 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 VIDi 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 VIDi 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.**

Wybrani klienci VIDI Centrum Rozwoju Kadr



ZAPISZ SIĘ

Jesteśmy certyfikowaną firmą szkoleniową



## ASPEKTY ORGANIZACYJNE:



**Czas trwania:**

8 h szkoleniowych - 1 dzień szkoleniowy  
dzień: od 9.00 do 16.30



**Terminy:**

- 18 grudnia 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 jednodniowe - 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 VIDİ 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 na szkolenie

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.....

Oświadczam, iż należność za szkolenie w wysokości :

ILOŚĆ UCZESTNIKÓW

CENA JEDN. NETTO/OS

CENA JEDN. BRUTTO  
(Cena netto+23% VAT)SUMA BRUTTO  
(Liczba uczestników x cena jedn. brutto)

zapłacę na konto VIDİ Centrum Rozwoju Kadr PKO BP, konto nr 50 1020 5558 1111 1091 0540 0046 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** (dostępny: <https://superszkolenia.pl/72,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.

• Informacje dodatkowe:

.....  
 dodatkowe zamówienie (płatne)  Nocleg  Kolacja  Parking Specjalna Dieta .....

.....  
 Imię i nazwisko (podpis osoby upoważnionej)

.....  
 pieczęć firmy