



Szanowni Państwo,

Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP) – jako instytucja wspierająca rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw wraz z Wolsztyńską Izbą Gospodarczą mają przyjemność zaprosić Państwa na bezpłatne szkolenie pt. „**TECHNIKI SPRZEDAŻY**”.

Celem szkolenia jest nabycie umiejętności komunikowania się i unikania błędów w komunikacji z klientem. Podczas szkolenia uczestnicy dowiedzą się, jak zainteresować klienta i nawiązać współpracę, jak zidentyfikować potrzeby klienta, a także jak zaprezentować produkt. Uczestnicy będą mieli także okazję na poznanie profesjonalnych technik sprzedaży.

Szkolenie adresowane jest do osób związanych z organizowaniem sprzedaży produktów i usług w firmie, jak również osób bezpośrednio obsługujących klientów.

Szkolenie poprowadzi pani **Kamila Czarnuch** – certyfikowany trener biznesu, socjolog, doradca psychospołeczny, wykładowca Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości.

Na szkoleniu uczestnicy otrzymają komplet materiałów i pomocy szkoleniowych, a po szkoleniu zaświadczenie o uczestnictwie.

Szkolenie odbędzie się w **poniedziałek 28 listopada 2011r.** w godzinach 09.00 – 16.00 w sali sesyjnej Starostwa Powiatowego w Wolsztynie, ul. 5 Stycznia 5.

Udział w szkoleniu jest bezpłatny.

W celu rezerwacji miejsca dla Państwa Firmy, uprzejmie prosimy o imienne potwierdzenie przyjęcia naszego zaproszenia poprzez wypełnienie formularza zgłoszeniowego i wysłanie go mailem na adres wig@powiatwolsztyn.pl lub faksem na numer 68 / 384 56 29.

Ostateczny termin przyjmowania zgłoszeń: czwartek 24.11.2011r. !

Serdecznie zapraszamy!

Program szkolenia

„TECHNIKI SPRZEDAŻY”

GODZINA	TEMAT ZAJĘĆ
09.00 – 09.15	Powitanie uczestników i wprowadzenie
09.15 – 10.30	<p>Etapy procesu sprzedaży:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zainteresowanie klienta i nawiązanie współpracy - proces badania potrzeb – typy pytań, pytania dyskwalifikujące
10.30 – 10.45	Przerwa
10.45 – 12.15	<p>Etapy procesu sprzedaży c.d.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - prezentacja produktu z wykorzystaniem języka korzyści - metody finalizacji sprzedaży
12.15 – 12.45	Przerwa
12.45 – 14.15	<p>Techniki sprzedaży dopasowane do danego typu klienta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - prezentacja produktu i argumentacja dostosowana do potrzeb klienta na poziomie produktowym i psychologicznym - case study – analiza ryzyka i niepowodzenia w sprzedaży - sposoby reagowania na odmowę ze strony klienta
14.15 – 14.30	Przerwa
14.30 – 16.00	<p>Wykorzystanie metod NLP w sprzedaży:</p> <ul style="list-style-type: none"> - system reprezentacji jako narzędzie wspierające sprzedaż - implikacje i presupozycje - możliwości i pułapkami zastosowanie słów takich jak: nie, ale, jeśli, spróbuj
16.00	Zakończenie szkolenia