

Bezpłatne szkolenie dla przedsiębiorców działających w gminie Komorniki:  
**SKUTECZNA SPRZEDAŻ Z ELEMENTAMI NEGOCJACJI**

**27 listopada 2018r., godz. 9:00 – 14:00**

sala „PIWNICA” – Gminny Ośrodek Kultury, ul. Stawna 7/11, Komorniki

**Projekt szkolenia i realizacja: Rafał Błachowski**

### WARSZTATY 1-dniowe

#### Opis warsztatów:

**Cel szkolenia:** Podniesienie umiejętności prowadzenia skutecznej sprzedaży pod kątem prowadzenia negocjacji dotyczących warunków współpracy i cen.

#### Korzyści dla uczestników:

**Uczestnicy** warsztatów zdobędą kompleksową wiedzę niezbędną do skutecznej sprzedaży w najistotniejszych jej zakresach:

1. **Uczestnik uświadomi sobie** znaczenie dobierania odpowiednich technik negocjacyjnych pod kątem poszczególnych Klientów
2. **Uczestnik nauczy się** nadawać priorytety w trakcie swoich procesów sprzedażowych i będzie umiał szerzej spojrzeć na prowadzoną przez siebie sprzedaż z uwzględnieniem wszystkich istotnych czynników.
3. **Uczestnik pozna** najlepsze techniki komunikacji z Klientami i nauczy się dopasowywać swój styl do danej sytuacji i danego Klienta
4. **Uczestnik doświadczy** swoich osobistych mocnych i słabych stron w prowadzeniu negocjacji, będzie wiedział jakie przestrzenie wymagają poprawy

#### Scenariusz:

##### Moduł 1

**4 zasady prowadzenia sprzedaży** – liczne studia przypadków obrazujące zasady działania 4 zasad sprzedaży i ich pozytywnych efektów oraz przykładów nieudanych sprzedaży przy nie zachowaniu tychże zasad.

##### Moduł II

**Style komunikacji i odpowiednie techniki negocjacyjne** – praktyczne narzędzie komunikacyjne w połączeniu z odpowiednio dobranymi technikami negocjacyjnymi pod kątem konkretnego Klienta

**Moduł III**

**Drzewo celów sprzedażowych** – jak zbudować odpowiednią hierarchię procesów sprzedażowych, jak nadać właściwe priorytety poszczególnym zadaniom, praktyczne narzędzie do wdrożenia od zaraz

**Moduł 1V**

**Negocjacje restauracyjne** – gra negocjacyjna podnosząca kompetencje prowadzenia negocjacji i sprzedaży.

**Metodologia:**

Szkolenie oparte jest o autorski projekt prowadzenia warsztatów, które cechują się dużą intensywnością, interaktywnym charakterem i nieustanną pracą nad zbudowaniem długotrwałej inspiracji do wykorzystywania w życiu zawodowym poznanych na szkoleniu zasad i technik. Zajęcia realizowane są zgodnie z zasadą 80% czasu dla ćwiczeń i doświadczeń, 20% czasu dla teorii.

Podczas warsztatów dominują:

- \* **dyskusje i burze mózgów** wywoływane licznymi przykładami, w tym wieloma studiami przypadków z doświadczenia zawodowego trenera prowadzącego warsztaty
- \* **ćwiczenia i symulacje** doskonalące umiejętności zarządzania ludźmi
- \* **testy i zadania** pozwalające na zdiagnozowanie osobistych mocnych i słabszych stron.



Z poważaniem  
*Rafał Blachowski*

Praktyk i Trener Biznesu

M: 533 833 555

E: [Rafal.Blachowski@SkutecznaKomunikacja.pl](mailto:Rafal.Blachowski@SkutecznaKomunikacja.pl)

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

**„MOJĄ DOMENĄ JEST SKUTECZNA KOMUNIKACJA”**