



MISTRZ SPRZEDAŻY

czyli jak zostać handlowcem ponadbranzowym

TRENER: LESZEK SERGIEL

MISTRZ SPRZEDAŻY

SZKOLENIE MA NA CELU ROZWÓJ KLUCZOWYCH UMIEJĘTNOŚCI HANDLOWYCH W RELACJACH B2B. WARSZTAT UMOŻLIWI POCZĄTKUJĄCYM SPRZEDAWCOM ŁATWIEJ ODNALEŹĆ SIĘ W NOWEJ ROLI, NATOMIAST DOŚWIADCZENI HANDLOWCY UPORZĄDKUJĄ SWOJĄ WIEDZĘ I WZBOGACĄ UMIEJĘTNOŚCI O NOWE NARZĘDZIA SOCJOTECHNICZNE.

Szkolenie wyposaży uczestników w umiejętności rozpoznawania i rozumienia potrzeb Klientów poszukiwania rozwiązań, rozmowy językiem korzyści, reakcji na zastrzeżenia, budowania długotrwałych relacji. Moduły szkoleniowe zawierają zagadnienia związane z procesem sprzedaży oraz planowaniem działań handlowych. Wybrane elementy negocjacji pozwolą uczestnikom skuteczniej negocjować warunki transakcji.

MISTRZ SPRZEDAŻY, czyli jak zostać handlowcem ponadbranżowym



Jak osiągać satysfakcjonujące wyniki sprzedażowe?



Jak budować relacje, by wykreować status Partnera, a nie jedynie dostawcy?



Jak negocjować swoją cenę?



ZAGADNIENIA

NAJWAŻNIEJSZE PUNKTY PROGRAMU, KTÓRE OMÓWIMY PODCZAS SZKOLENIA:

- 1 PSYCHOLOGICZNE POLA ZALEŻNOŚCI KLIENTÓW I OBSZARY SKUTECZNEJ ROZMOWY HANDLOWEJ**
Zachowanie Klienta nie jest zależne od pojedynczego bodźca - jest wynikiem wielu czynników przyczyniających się do podjęcia lub wstrzymania decyzji. W tej części szkolenia mówimy o tym, w jaki sposób połączyć wszystkie elementy wpływające na decyzję Klienta, aby rezultatem była sprzedaż.
- 2 JAK PLANOWAĆ PRACĘ, ABY ZAPEWNIĆ SOBIE DOCHÓD BEZ WZGLĘDU NA SEZONOWOŚĆ?**
W tym module poruszamy temat planowania działań handlowych, będący jednym z ważniejszych elementów w pracy handlowca.
- 3 JAK MYŚLISZ, TAK DZIAŁASZ – JAKA JEST PRAKTYCZNA DEFINICJA SPRZEDAŻY?**
Nieszablonowe podejście do definicji sprzedaży jest kluczem do zrozumienia możliwości, jakie oferuje zawód sprzedawcy. W tej części szkolenia uświadamiamy uczestnikom, jak ważną rolę pełnią w strukturze firmy.
- 4 JAK POSTĘPOWAĆ, BY KREOWAĆ STATUS PARTNERA, A NIE JEDYNIIE DOSTAWCY PRODUKTÓW I USŁUG? JAK OPEROWAĆ JĘZYKIEM KORZYŚCI?**
W tym module stawiamy na praktyczne przedstawienie modelu sprzedaży B2B poprzez ćwiczenia - scenki handlowe. Uczestnicy przekonają się o tym, jakie zasady decydują o tym, czy zostają partnerami wymagających Klientów, czy jedynie jednorazowymi dostawcami.
- 5 JAK CIĘ WIDZĄ, TAK CI.. PŁACĄ, CZYLI JAK KREOWAĆ DOBRE „PIERWSZE WRAŻENIE”?**
Moduł z ćwiczeniami, ilustracjami, wyjaśniający proces powstawania pierwszego wrażenia. Poruszone zagadnienie ma na celu wyposażenie uczestników w skuteczne narzędzia do kreacji dobrego wrażenia.
- 6 KIEDY I JAK PROPONOWAĆ OFERTĘ? – TECHNIKI PREZENTACJI**
Zagadnienia odnoszą się do praktycznej prezentacji oferty, czyli umiejętności przekazania informacji o ofercie w taki sposób, aby stanowiły one silną motywację do rozważania i sfinalizowania zakupu.
- 7 JAK PRZESTAĆ OBAWIAĆ SIĘ SŁOWA NIE OD KLIENTA? - TECHNIKI REAGOWANIA NA ZASTRZEŻENIA.**
Po tej części szkolenia uczestnicy będą przygotowani na obiekcje ze strony Klienta oraz poznają różne rodzaje zastrzeżeń. Cechą wspólną sytuacji konfliktowych jest fakt, że towarzyszą im emocje po dwóch stronach, dlatego istotnym aspektem modułu będzie omówienie tego, jak zakończyć spór w sposób dający szansę na współpracę w przyszłości.
- 8 JAK NEGOCJOWAĆ SWOJĄ CENĘ?- TECHNIKA ŁAGODZENIA REAKCJI NA CENĘ**
W tej części szkolenia cała uwaga jest skupiona na kwestiach finansowych. Zostaną omówione zagadnienia związane z ceną - od tego, czym jest sama w sobie, po umiejętności jej negocjacji. Wartością tego modułu jest pokazanie socjotechnicznej metody reakcji w sytuacji, kiedy wszystko Klientowi odpowiada i jedynym brakiem pozytywnej decyzji jest to - że jest za drogo.



**KTO SKORZYSTA
ZE SZKOLENIA?**

DYREKTORZY
HANDLOWI SZUKAJĄCY
INSPIRACJI

PRZEDSTAWICIELE
HANDLOWI

OSOBY ZWIĄZANE
Z HANDELEM, SPRZEDAŻĄ,
KONSULTANCI, DORADCY,
TELEMARKETERZY

OSOBY KONTAKTUJĄCE
SIĘ Z KLIENTEM
BEZPOŚREDNIO, JAK
I TELEFONICZNIE

METODY SZKOLENIA



Dyskusja moderowana

Dyskusje umożliwiają wymianę doświadczeń, dzielenie się wiedzą i spojrzenie na omawiany problem z różnych perspektyw. Zadaniem naszych trenerów jest ich moderacja tak, by przebiegały w optymalny sposób.



Burza mózgów

Maksymalnie aktywizujemy uczestników do zgłaszania pomysłów. Pracując wspólnie w grupie, szukamy i wybieramy najlepsze pomysły, dopasowane do określonych potrzeb.



Ćwiczenia rozgrzewające umysł

Przy pomocy kreatywnych ćwiczeń - trenerzy wzbudzają pozytywne emocje – tak aby zwiększyć poziom koncentracji i skupienia się uczestników.



Gry symulacyjne

Odpowiednio dobrane ćwiczenia, z pomocą elementów zabawy i rywalizacji - umożliwiają indywidualne lub grupowe osiągnięcie celów. Zajęcia angażują uczestników, pozwalają na silne emocjonalne przeżycie. Doświadczenia zdobyte tą metodą trwale pozostają w świadomości uczestników.



Ćwiczenia indywidualne i grupowe

Dyskusje umożliwiają wymianę doświadczeń, dzielenie się wiedzą i spojrzenie na omawiany problem z różnych perspektyw. Zadaniem naszych trenerów jest ich moderacja tak, by przebiegały w optymalny sposób.



Interaktywny wykład

Szkolenie to coś więcej niż prezentacja i pokaz slajdów. Nasi trenerzy, aktywnie oddziałują na grupę i koordynują przebieg zajęć – angażują uczestników, m.in. pytaniami, ilustracjami i mikro-ćwiczeniami.

NASZE STATYSTYKI SĄ WITALNE



98,21%
pozytywnych
opinii o szkoleniach



ponad
17 000
wydanych
certyfikatów



7%
Tylko tyle Polaków w wieku
25-34 lat doksztalca się.
Uzyskaj przewagę na rynku
pracy podnosząc swoje
kwalifikacje (Dane: Eurostat, 2015)

GŁÓWNE KORZYŚCI



ZWIĘKSZYSZ EFEKTYWNOŚĆ
DZIAŁAŃ HANDLOWYCH ORAZ
SWOJĄ MOTYWACJĘ

NAUCZYSZ SIĘ LEPIEJ
KONSTRUOWAĆ OFERTĘ
HANDLOWĄ

NAUCZYSZ SIĘ LEPIEJ
ROZPOZNAWAĆ POTRZEBY
KLIENTÓW

POZNASZ I OTRZYMASZ
SCENARIUSZE SOCJOTECHNICZ-
NE WPŁYWANIA NA KLIENTÓW



UZYSKASZ NARZĘDZIA DO
PROWADZENIA ROZMÓW
I PREZENTACJI HANDLOWYCH

NAUCZYSZ SIĘ PLANOWAĆ
DZIAŁANIA I ZARZĄDZAĆ
KONTAKTAMI

POZNASZ MODELE BUDOWANIA
RELACJI Z KLIENTEM

NAUCZYSZ SIĘ ZBIJAĆ
OBIEKCJE I ZASTRZEŻENIA
KLIENTÓW ORAZ
REAGOWANIA NA STRES

WARTOŚĆ SZKOLENIA TO TAKŻE NASZA JAKOŚĆ USŁUG SZKOLENIOWYCH:

Wysokiej jakości produkty edukacyjne dają najlepsze rezultaty rozwojowe. Dla nas jest to jedna z kluczowych wartości, dlatego wypracowaliśmy standard **Jakości Szkoleń Witalnych**.

Programy szkoleń są opracowane przez naszych specjalistów w najbardziej przystępnej formie oraz poparte aktualnymi przykładami rynkowymi. Uczestnicy każdorazowo otrzymują komplet materiałów, które wspomagają ich podczas kursu, a także w okresie późniejszym.

Szkolenia organizowane są **w obiektach o wyższym standardzie**, wyposażone w udogodnienia, które ułatwiają efektywne prowadzenie szkolenia.

SUS 2.0 Nasze produkty edukacyjne realizujemy zgodnie z wymogami organizacyjnymi **Standardu Usług Szkoleniowych 2.0**, wydanym przez **DEKRA Certification**. Uczestnicy naszych szkoleń mogą być pewni wysokiej jakości usług Witalnych.



Program
przygotowany
i realizowany przez
specjalistów



Optymalny
harmonogram
treningu



Wsparcie
merytoryczne w
trakcie oraz po
szkoleniu



Obiekty wysokiej
klasy o standardzie
3* oraz 4*



Przerwy kawowe
oraz posiłki



Salę szkoleniową
dostosowaną na
potrzeby treningu

O WITALNYCH



Firma Witalni przeprowadziła dwudniowe szkolenie wprowadzające i repetytoryjne dla współpracowników Działu Sprzedaży Bezpośredniej Grupy RMF pt. „Mistrz Sprzedaży”. **Jesteśmy bardzo usatysfakcjonowani** poziomem merytorycznym jak i technicznym szkolenia. (...) Po pierwszym doświadczeniu szkoleniowym podjęliśmy decyzję o **kontynuacji współpracy**.

Piotr Szymczak
Menedżer ds. Zarządzania
Relacjami Biznesowymi
Grupa RMF FM
2014



WARTOŚĆ INWESTYCJI

Inwestycja: 1590,00 PLN netto

CO OTRZYMASZ INWESTUJĄC W SZKOLENIE?

- + udział w **szkoleniu kompetencji handlowych oraz budowania relacji z Klientem**
- + komplet materiałów szkoleniowych
- + **imienny certyfikat** potwierdzający udział w szkoleniu oraz zakres merytoryczny programu
- + 2 dni szkoleniowe
- + udział w opracowanym i zorganizowanym szkoleniu przez specjalistów Witalnych, zgodnie ze **Standardem Usług Szkoleniowych 2.0**, wydawanym przez **DEKRA Certification**
- + dwudaniowy posiłek z deserem oraz napojami
- + nieograniczony serwis kawowy

DODATKOWE KORZYŚCI



W okresie po szkoleniu uczestnicy mogą skorzystać z profesjonalnych **materiałów szkoleniowych**, które będą wsparciem w wyznaczeniu planu rozwojowego.



Dodatkową wartością dla uczestników, jest możliwość **konsultacji telefonicznych** oraz mailowych z Trenerem - do 6 miesięcy po szkoleniu.



Po szkoleniu uczestnicy mogą bezpłatnie dołączyć do **Klubu Absolwentów Witalnych**. W jego ramach klubowicze otrzymają dostęp do dodatkowych treści merytorycznych, specjalne oferty promocyjne, a także zaproszenia na organizowane przez nas wydarzenia. Więcej informacji o Klubie Absolwenta mogą Państwo znaleźć pod adresem www.witalni.pl/kaw.

Możliwość dofinansowania

Nasze szkolenia objęte są **programem dofinansowania** w ramach, którego można uzyskać nawet **80% zwrotu wartości inwestycji**. Szczegółowe warunki mogą Państwo poznać na naszej stronie lub kontaktując się pisząc na kontakt@witalni.pl

”

Nie sędzę, by ktokolwiek urodził się ze smykałką do handlu. Za to każdy z nas ma szansę zostać tym, kim zechce.

Frank Bettger

”

POZNAJ TRENERA

LESZEK SERGIEL

Założyciel i właściciel firmy Witalni. Licencjonowany Trener Sprzedaży i Zarządzania, Doradca, Interim Manager, Mentor, Trener metodą Horse Assisted Education

Specjalizuje się w szkoleniach Kadry Handlowej oraz Zarządzającej. Do tej pory przeprowadził blisko 20 000 godzin szkoleń. W ramach outsourcingu zarządza zespołami handlowymi w wielu firmach. Jest doradcą w zakresie organizacji przedsiębiorstw, zarządzania, handlu i rekrutacji. Dodatkowo, prowadził zajęcia we wrocławskiej i opolskiej Wyższej Szkole Bankowej, również na poziomie MBA.

Leszek prowadzi szkolenia w oparciu o aktualne realia rynkowe. Wiedzę teoretyczną osadza w autentycznych sytuacjach, a jej zakres dostosowuje do potrzeb słuchaczy. Podczas szkolenia umiejętnie angażuje uczestników nie tylko do nich przemawiając, ale również wsłuchując się w ich oczekiwania, co jest kluczem do realizacji celów programu warsztatu.

Dotychczas współpracowałem m.in. z:

GREGOS, VETREX S.A., HOTEL BANIA, GRUPA RMF, OTOMOTO, VEKA, EUROPEJSKI FUNDUSZ LEASINGOWY, WAWEL, DECORA

Jak prowadzę szkolenia?

Partnerstwo i inspirowanie do zmiany to kluczowe postawy, którymi kieruje się na szkoleniu. Celem dla mnie jest oczywiście przekazanie wiedzy, ale co ważniejsze - osiągnięcie realnych efektów z każdym z uczestników osobno. W trakcie warsztatów dbam o komfortową atmosferę oraz odpowiednio dobraną grupę uczestników, co pozwala diagnozować indywidualne potrzeby moich słuchaczy i realizować program w najlepszym wariantcie.

Inni o Leszku

„Nasi pracownicy uczestniczyli w szkoleniu doskonalącym umiejętności handlowe prowadzonym przez Pana Leszka Sergiel (...). W przeszłości korzystaliśmy już z usług szkoleniowych firmy Witalni i w zależności od naszych potrzeb szkoleniowych wracamy do Pana Leszka. Dzieję się tak dlatego, że widzimy wyraźny wzrost motywacji, pewności siebie i efektywności w pracy naszych handlowców. Oddelegowując naszych pracowników na szkolenia w firmie Witalni mamy przekonanie, że jest to inwestycja, która szybko się zwróci.”

Tomasz Pachura

Członek Zarządu, Pneumat System Sp. z o.o.

Poznaj moją
książkę **Zarządzaj
i sprzedawaj**

leszeksergiel.pl



Zapraszam na moją stronę
oraz media społecznościowe

leszeksergiel.pl
facebook.com/leszek.sergiel





w programie szkolenia przewidziane są przerwy - obiadowa oraz kawowa



09⁰⁰ - 17⁰⁰

DZIEŃ I



09⁰⁰ - 17⁰⁰

DZIEŃ II

TERMINARZ SZKOLEŃ OTWARTYCH

Zapisy na szkolenie do 10 dni przed datą szkolenia

W przypadku chęci zgłoszenia uczestnictwa w terminie krótszym niż 10 dni - uprzejmie prosimy o kontakt telefoniczny.

Znajdź szkolenie blisko Twojej miejscowości

Aktualne terminy szkolenia znajdziesz na naszej stronie

[SPRAWDŹ TERMINARZ](#)



ZAPISZ SIĘ

- 1 Skorzystaj z formularza zgłoszenia na witalni.pl. Wejdź na zakładkę **Terminarz**, wybierz interesujący Cię termin i kliknij **zapisz się**. Możesz również wygodnie skorzystać z płatności online
- 2 Wypełnij formularz załączony do niniejszego programu i prześlij na adres mailowy biuro@witalni.pl
- 3 Skontaktuj się z Nami telefonicznie dzwoniąc pod numer **71 757 52 19**



PROMOCJE:

W przypadku przestania zgłoszenia na szkolenie do:

- 60 dni przed datą szkolenia zgłaszający uzyska rabat w wysokości 300 PLN netto/os.
- 30 dni przed datą szkolenia zgłaszający uzyska rabat w wysokości 100 PLN netto/os.



ZASADY:

- 1 Podana inwestycja jest wartością netto + VAT 23%.
- 2 W celu rezerwacji miejsca prosimy o przesłanie wypełnionego formularza zgłoszeniowego dołączonego do oferty lub skorzystanie z zapisów online, dostępnych na www.witalni.pl
- 3 Zapisy na szkolenie odbywają się do 10 dni przed datą.
- 4 Podana wartość inwestycji nie uwzględnia ewentualnego noclegu - na Państwa życzenie, możemy dokonać rezerwacji.

FORMULARZ ZGŁOSZENIA



Mistrz Sprzedaży

1

Data szkolenia Miejsce szkolenia

NA SZKOLENIE MOŻNA RÓWNIEŻ ZAPISAĆ SIĘ
KORZYSTAJĄC Z **FOMULARZA ONLINE**
witalni.pl/formularz-zapisu

2

DANE ZGŁASZAJĄCEGO

Imię Nr telefonu

Nazwisko E-mail

Nazwa firmy NIP

Ulica Nr budynku/lokalu

Kod pocztowy Miejscowość

Proszę wpisać imię
i nazwisko **lub** nazwę
firmy wraz z numerem
NIP

3

DANE ZGŁASZANYCH OSÓB

Proszę zaznaczyć pole, jeśli jednym z uczestników jest osoba zgłaszająca

Imię i Nazwisko

 Nr telefonu

Stanowisko

Imię i Nazwisko

 Nr telefonu

Stanowisko

Imię i Nazwisko

 Nr telefonu

Stanowisko

Imię i Nazwisko

 Nr telefonu

Stanowisko

Proszę zaznaczyć pole, jeśli któryś z uczestników ma specjalne potrzeby dietetyczne (dieta bezglutenowa, uczulenia na produkty, posiłek wegetariański)

Proszę zaznaczyć pole, jeśli uczestnicy korzystają z udogodnień w poruszaniu

Jeśli posiadają
Państwo informacje
o uczestnikach prosimy
o zaznaczenie pól
(pola niewymagane;
informację można
zgłosić w późniejszym
terminie)

4

Usługi szkoleniowe
objęte są 23% VATem

WARUNKI FINANSOWE

Ilość osób Voucher
Kod vouchera

Zniżki: 30/60 2 i więcej Voucher



Mistrz Sprzedaży

Wartość inwestycji 1490,00 PLN

Suma inwestycji
ilość osób x wartość inwestycji

(netto)

Łączna inwestycja + VAT
suma inwestycji - kwoty rabatowe

(brutto)

5

WARUNKI ZAPISU NA SZKOLNIE ORAZ PROMOCJI

- 1 Nominalna wartość inwestycji wynosi: 1490,00 PLN netto (+23% VAT) za osobę.
- 2 Po otrzymaniu wypełnionego formularza firma WITALNI prześle drogą mailową fakturę pro forma oraz potwierdzenie rezerwacji miejsc.
- 3 Płatności za szkolenie w przypadku zgłoszenia przez formularz pisemny należy dokonać do 7 dni roboczych przed datą szkolenia (inne warunki przy skorzystaniu z promocji) - na konto firmy WITALNI Katarzyna Sergiel:
ING BANK ŚLĄSKI nr: 88 1050 1908 1000 0022 6181 9441

Po zaksięgowaniu wpłaty firma WITALNI wystawi fakturę VAT, którą następnie prześle pocztą.
- 4 Jeżeli z przyczyn losowych, uczestnik nie będzie mógł skorzystać ze szkolenia i poinformuje o tym fakcie firmę WITALNI w terminie minimum 7 dni przed datą szkolenia, firma Witalni dokona zwrotu 100% wpłaconej kwoty.
- 5 W przypadku rezygnacji w krótszym terminie niż 7 dni, firma Witalni dokona zwrotu 80% wpłaconej kwoty. Istnieje również możliwość zmiany uczestnika lub przepisania zgłoszenia na inny termin.

- 1 **Promocja 30/60, korzyści dla zdecydowanych**
Każda zgłaszająca się osoba¹ na szkolenie do 60 dni przed datą wybranego szkolenia - uzyska rabat w wysokości 300 PLN netto/os., a do 30 dni przed datą szkolenia - rabat w wysokości 100 PLN netto/os.
Promocja trwa nieprzerwanie do odwołania. Dotyczy wyłącznie szkoleń otwartych z oferty firmy Witalni w formie 2-dniowej. Warunkiem skorzystania z promocji jest przesłanie formularza zgłoszenia w określonym terminie przed datą szkolenia (60/30 dni) - drogą elektroniczną na adres biuro@witalni.pl, faksem pod nr 71 757 52 90 lub za pośrednictwem formularza online; oraz dokonanie płatności w terminie 7 dni roboczych od zgłoszenia.
Promocja nie łączy się z ofertą Voucherów promocyjnych oraz rabatem 2 i więcej.
- 2 **Rabat 2 i więcej, bo więcej to korzystniej**
10% rabatu można uzyskać zgłaszając min. 2 osoby na wybrane szkolenie. Oferta skierowana jest dla wszystkich zainteresowanych i dotyczy oferty wszystkich szkoleń otwartych.
Promocja trwa nieprzerwanie do odwołania i naliczana jest od nominalnej kwoty netto zgłoszenia. Rabat 2 i więcej nie łączy się ofertą Voucherów promocyjnych² oraz promocją 30/60
- 3 **Regulamin realizacji Voucherów promocyjnych**
Skorzystanie z voucherów promocyjnych przy zapisie na szkolenie otwarte wyłącza promocje rabatowe (30/60, 2 i więcej itp.). Szczegółowy regulamin realizacji poszczególnej oferty vouchera zamieszczony jest w otrzymanym voucherze.
¹ dotyczy zarówno osób zgłaszających się na szkolenie oraz osób zgłaszających innych uczestników
² uczestnik realizujący voucher zaproszeniowy na szkolenie nie jest wliczany do ogólnej liczby zgłaszanych osób na szkolenie

6

NA WSZYSTKIE
PAŃSTWA PYTANIA
Z CHĘCIĄ ODPOWIEMY

telefonicznie
71 757 52 19

mailowo
kontakt@witalni.pl

AKCEPTACJA WARUNKÓW OFERTY

- Akceptuję warunki finansowe, regulamin zgłoszenia oraz regulaminy promocji, z których korzystam.
- Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez firmę Witalni Katarzyna Sergiel z siedzibą we Wrocławiu przy ul. A. Ostrowskiego 7 lok. 164 w zakresie prowadzonej przez nią działalności gospo- darczej zgodnie z ustawą z dn. 29.08.1997 r. o Ochronie Danych Osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883). Zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.) mam prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania i żądania zaprzestania ich przetwarzania.
- Wyrażam zgodę na otrzymywanie korespondencji drogą elektroniczną od firmy Witalni Katarzyna Sergiel z siedzibą we Wrocławiu przy ul. A. Ostrowskiego 7 lok. 164 (zgodnie z ustawą z dnia 18.07.2002 r. Dz. U. Nr 144 poz. 1204 „O świadczeniu usług drogą elektroniczną”). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.

Skąd wiesz o naszej ofercie?
(niewymagane)

Data

Podpis oraz pieczęć firmowa