



Master of Market

termin i miejsce najbliższej edycji pod adresem:
www.MoM.srp.com.pl



Sprzedawaj skutecznie!

Zostań mistrzem sprzedaży na Twoim rynku.

Szkolenie stworzone z myślą o przedsiębiorcach, sprzedawcach, handlowcach i doradcach,
którzy chcą więcej. Znacznie więcej.



*„Aby dużo kupować,
trzeba najpierw dużo sprzedawać,
a umiejętność skutecznej sprzedaży bardzo to ułatwia,,*

**Jeżeli jesteś przedsiębiorcą, sprzedawcą, handlowcem,
bądź prowadzisz jakikolwiek biznes,
z pewnością zdajesz sobie sprawę z tego,
jak ważnym czynnikiem sukcesu Twoich działań,
są Twoje kompetencje sprzedażowe
i umiejętność ich wykorzystania na co dzień.**

*„Na rynku, na którym istnieje konkurencja,
przetrwa ten, kto potrafi dotrzeć do klienta z tym, czego ten oczekuje
i potrafi mu to pokazać. Samo posiadanie produktu nie wystarcza.
Jednak, aby zostać zwycięzcą w swojej branży musisz posiadać umiejętności,
które wyróżnią Cię na tle konkurencji
i sprawią, że stanie się nieistotna mimo faktu,
że posiada takie same jak Ty produkty w swojej ofercie.”*

Inwestuj w kompetencje, które decydują o Twoim sukcesie!

Chcesz poznać skuteczne techniki sprzedaży?

Chcesz sprzedawać łatwiej i więcej?

Chcesz prostych, skutecznych rozwiązań do wykorzystania w codziennej pracy z klientem?

Chcesz dowiedzieć się tego, czego nie wie 90% handlowców?

Chcesz tworzyć skuteczne oferty, teksty reklamowe i prezentacje?

Chcesz radzić sobie z obiekcjami i rozpoznawać gotowość klienta do zakupu?

Chcesz radzić sobie z klientami, którzy mają wątpliwości i do tej pory ich traciłeś/aś?

Chcesz stać się skutecznym profesjonalistą, który może pozwolić sobie na dobór klientów?



Jeżeli tak ...

... zapraszam Cię na szkolenie sprzedażowe Master of Market, które odmieniło już karierę wielu sprzedawców-absolwentów tego warsztatu, dając im praktyczną wiedzę i umiejętności, dzięki którym zarówno wielkość, jak i jakość ich sprzedaży wzrosła.

Niech to szkolenie stanie się dla Ciebie podróżą, której celem będzie podniesienie poziomu Twojej sprzedaży i umiejętność wykorzystywania okazji sprzedażowych, które być może do tej pory umykały Ci niezauważone.

Łukasz Gigoń
Trener Rozwoju Personalnego
i kompetencji biznesowych



Wielu przedsiębiorców, sprzedawców i handlowców poszukuje sposobu zwiększenia poziomu sprzedaży rozumiejąc jej bezpośredni związek zarówno z sytuacją ekonomiczną ich firmy, jak i – co jest nawet ważniejsze – ich własną.

Zakładam, że i Ty należysz do grupy ludzi, którzy oczekują więcej i zdają sobie sprawę, że rozwiązania, których szukasz są na wyciągnięcie ręki.

Pomyśl tylko, co może się zmienić, gdy Twoja sprzedaż wzrośnie w nadchodzących miesiącach o kilkanaście, kilkadziesiąt procent?

(przeczytaj cały opis na www.MOM.srp.com.pl)

Jeżeli jesteś osobą gotową na (r)ewolucję i dokonanie zmian, dzięki którym Twoja sprzedaż wzrośnie, zapraszamy Cię do uczestnictwa w szkoleniu **Master of Market**.

Master of Market trudno byłoby porównać z jakimkolwiek innym szkoleniem dostępnym na rynku. Jeżeli oczekujesz szkolenia, które pomoże Ci podnieść jakość i skuteczność Twojej sprzedaży, jesteś we właściwym miejscu i czasie, ponieważ cały program został opracowany przez praktyka sprzedaży, handlowca, z myślą o dostarczeniu Ci tylko sprawdzonych, prostych i działających metod i rozwiązań.

Uzyskana po szkoleniu wiedza, opanowane techniki i strategie są narzędziami, z których będziesz miał/a możliwość korzystać od razu! To czego nauczysz się podczas treningu jest zarówno proste, jak i skuteczne i nawet bez dodatkowej wiedzy możesz śmiało stosować przedstawione techniki na co dzień.



Dla kogo jest to szkolenie?

Master of Market jest warsztatowym szkoleniem przeznaczonym dla:

- sprzedawców, doradców i konsultantów,
- przedsiębiorców, managerów i dyrektorów, chcących podnieść kwalifikacje swoje i swoich pracowników,
- pracowników działu obsługi klienta, telemarketerów i wszystkich mających kontakt z klientami,
- osób zainteresowanych poznaniem skutecznych technik sprzedażowych,
- każdego, kto zdaje sobie sprawę z wagi i roli sprzedaży w rozwoju i funkcjonowaniu każdej firmy czy biznesu

I wreszcie, jeżeli czytasz opis tego szkolenia i cokolwiek zainteresowało Cię już w tym momencie, jest bardzo prawdopodobne, że to szkolenie jest właśnie dla Ciebie.

Dlaczego?

Otóż, niewiele osób chce w ogóle uwierzyć w to, że mogą zmienić cokolwiek i dlatego... nie zmieniają nic.

Jak więc widzisz, jesteś o krok od dokonania zmian, o których do tej pory być może nie zdarzyło Ci się nawet pomyśleć. Mamy nadzieję, że Ty już wiesz co możesz zrobić po opanowaniu poniższych umiejętności i podejmiesz decyzję o dokonaniu możliwych zmian już za chwilę.



Tematy poruszane podczas szkolenia:

- Sprzedaż – czym jest, a czym nie jest?
- Kim jest klient i czego szuka?
- Gdzie znaleźć nowych klientów?
- Jak wykorzystać potencjał jaki daje rynek?
- Na co zwracają uwagę klienci poszukujący Twojego produktu?
- O czym mówić, a czego unikać podczas rozmowy z klientem?
- Jak przygotować skuteczną ofertę?
- Dlaczego tak ważne jest określanie celów sprzedażowych?
- Co wpływa na Twoje wyniki w największym stopniu?
- Rola motywacji i statystyki w osiąganiu wysokich wyników sprzedażowych?
- Podstawy lingwistyki i formułowaniu skutecznego przekazu.
- Zasady i techniki formułowania pytań.
- Najsukuteczniejsze techniki badania i kreowania potrzeb klienta.



I wiele innych, istotnych dla Ciebie kwestii, dotyczących zarówno technik sprzedażowych, jak i oferowanych przez Ciebie produktów czy usług.

Ostatecznie używane przykłady, jak i sam przebieg szkolenia zależny jest od poziomu zaawansowania grupy, potrzeb uczestników, a używane przykłady i odniesienia konstruowane są w taki sposób, aby pomóc każdemu z uczestników w sprzedaży jego produktów i usług. Dzięki temu wiesz, że natychmiast po zakończeniu szkolenia będziesz mieć możliwość wdrożyć uzyskaną wiedzę i umiejętności.

Pomyśl zatem raz jeszcze ile warte jest dla Ciebie podniesienie poziomu sprzedaży o kilkanaście, kilkadziesiąt procent?

Badania wykazują, że osoby, które regularnie biorą udział w profesjonalnych programach szkoleń z niezbędnych im zakresów, osiągają wyniki nieporównywalnie lepsze, niż osoby, które uważają, że szkolenia są zbędne.

Dlaczego warto szkolić się z SRP?

Wielu ludzi wie, że najprostszym sposobem osiągnięcia czegokolwiek jest skorzystanie z rad osób, które dokonały tego przed Nami. Jeżeli i Ty wiesz jak istotne jest uczenie się od najlepszych, od kogoś, kto oprócz wiedzy posiada ogromne doświadczenie w temacie którego dotyczy szkolenie... z pewnością nie bez znaczenie będzie dla Ciebie fakt, że w prowadzonych szkoleniach warsztatowych Akademii Sprzedaży i Rozwoju Personalnego stawiamy nacisk na praktykę. Wszelkie omawiane techniki i rozwiązania zostały przez Nas przetestowane jeszcze przed ich opublikowaniem. Dzięki temu zyskujesz pewność korzystania z wiedzy praktyków biznesu i sprzedaży bez obaw o skutki stosowania czegokolwiek na co dzień. W szkoleniach Akademii SRP udział wzięło już kilkaset osób, z czego większość właśnie w szkoleniu Master of Market.

Poniżej znajdziesz **opinie naszych zadowolonych klientów**
– uczestników poprzednich edycji tego szkolenia:



[więcej](#)

Opinie uczestników:

„(...)Informacje przekazywane przez trenera były łatwo przystępne, zawsze podparte odpowiednimi – realnymi przykładami, co w dużym stopniu ułatwiło zapamiętanie oraz wykorzystanie otrzymanych porad w późniejszej pracy z konkretnymi klientami(...)”

WAM GROUP Polska



Kto prowadzi?

Łukasz Gigoń – właściciel SRP, kierownik zespołu sprzedażowego, handlowiec. Aktywnie zajmuje się sprzedażą od 2004 roku, sprzedając m.in.: komputery, telefony, usługi informatyczne, inwestycje, ubezpieczenia, szkolenia i inne. Uczestnik licznych szkoleń z zakresu sprzedaży, zarządzania i marketingu, studiował Zarządzanie Zasobami Ludzkimi (WSB Wrocław).

Łukasz oprócz dużej wiedzy na prezentowane tematy posiada także certyfikaty poświadczające jego kompetencje, także te z zakresu programowania neurolingwistycznego i jego zastosowań w biznesie.



Z tematem prowadzenia szkoleń związany od 2007 roku, od 2008 roku organizuje i prowadzi szkolenia w ramach działalności SRP z zakresu komunikacji, zarządzania, sprzedaży i motywacji.

Uczestnicząc w tym treningu masz gwarancję tego, że otrzymasz znacznie więcej niż się spodziewasz po jakimkolwiek szkoleniu. Dlaczego?

Ponieważ jako uczestnik szkolenia będziesz miał/a możliwość poznać osobiście nacechowane orientacją na cel, skuteczne podejście Łukasza do każdego z prezentowanych tematów.

Przekonaj się sam/a jak wiele może Ci to dać.

„(...)Trener, Pan Łukasz Gigoń wykazał się bardzo dużą wiedzą merytoryczną oraz profesjonalizmem w sposobie wykładanych treści. Ponadto szkolenie od strony zarówno organizacyjnej jak i formalnej było przygotowane wzorowo.(...)”

Paweł Borkowicz, Linearic

Na co możesz liczyć po tym szkoleniu?

Po tym szkoleniu zdobędziesz wiedzę do tej pory zarezerwowaną dla elity handlowców, którzy swoimi wynikami z pewnością nie raz wprawiali Cię w osłupienie i bili na głowę swoją konkurencję. Mając uporządkowaną wiedzę z zakresu sprzedaży i podstaw marketingu możesz liczyć na zwiększenie sprzedaży nawet o 30-50% w naprawdę krótkim okresie czasu. Zastanów się czy warto zwlekać z poznaniem wiedzy, dzięki której Ci, którzy dzisiaj są liderami na rynkach, na których działają, stali się nimi?

Co otrzymasz podczas szkolenia?

Podczas szkolenia otrzymasz od Nas:

- poczęstunek kawowy,
- materiały szkoleniowe w wersji drukowanej,
- po zakończeniu szkolenia certyfikat potwierdzający uczestnictwo,
- wsparcie po szkoleniu za pomocą platformy klubowej,
- dostęp do zamkniętej grupy dla absolwentów,
- zniżkę na kolejne szkolenia (!)



Co, gdzie, kiedy i za ile?

Termin: aktualny termin szkolenia www.MOM.srp.com.pl

Miejsce: Wrocław

Inwestycja: ~~1225 zł brutto (996 netto)~~ 795 zł brutto (647 zł netto)

- sprawdź, jakie zniżki Ci przysługują, plus możliwość skorzystania z opcji TANIE POWTARZANIE za 197 zł netto*

*szczegóły w opisie na stronie www

- Excellent
- Very good
- Good
- Average
- Poor



Jak wziąć udział w szkoleniu?

Wejdź na stronę www.MOM.srp.com.pl i wypełnij formularz zgłoszeniowy

lub prześlij zgłoszenie na adres info@srp.com.pl

„(...) widoczne są pierwsze korzyści płynące z uczestnictwa pracowników w szkoleniu.

*Z dużo większą swobodą nawiązują kontakty z klientami kierując się wskazaniem z zakresu szkolenia **Master of Market**.*

Sądzymy, iż każda firma, która skorzysta z usług firmy SRP będzie równie usatysfakcjonowana oraz chętna do dalszej współpracy jak nasza agencja.”

Agencja reklamy interaktywnej **IWD Partner**





Sprawdź termin i miejsce najbliższej edycji pod adresem:
MoM.srp.com.pl

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe.

Szkolenie prowadzone jest w systemie warsztatowym. Część teoretyczna znajduje odzwierciedlenie w zajęciach praktycznych, a każdy z uczestników będzie mógł poznać swoje predyspozycje, wyrazić swoje poglądy w trakcie dyskusji oraz nabyć nowe umiejętności podczas ćwiczeń, rozwiązywania studium przypadku i odgrywania ról.

Jeżeli pojawią się jakiegokolwiek niezrozumiałe zagadnienia, każdy z uczestników będzie miał okazję na ich wyjaśnienie podczas konsultacji z trenerem zarówno w trakcie przerw, jak i (drogą elektroniczną) po zakończeniu szkolenia. Szkolenie wspierane będzie sprzętem audiowizualnym i nowoczesnymi rozwiązaniami treningowym.

Uczestnicy otrzymują certyfikaty ukończenia szkolenia



Szkolenie odbywać się będzie w godzinach 10:00 - 18:00 z wyłączeniem godzinnej przerwy obiadowej.

Całkowity koszt uczestnictwa, włączając materiały, poczęstunek kawowy, certyfikat uczestnictwa i dodatkowe konsultacje za pomocą poczty elektronicznej to **996 647 zł netto** (dostępne zniżki opisane są na stronie www.MOM.srp.com.pl – link na dole) płatne przelewem na konto firmy:

SRP

Adres siedziby głównej: 44-100 Gliwice, ul. Rybnicka 7/2

NIP: 576-146-06-34

REGON: 160252654

Telefon: +48 53 55 33 070

Telefon: +48 (71) 716 47 62

Bank: ING

Numer konta: 66 1050 1171 1000 0090 6789 7109

w tytule:

Imię i Nazwisko – (firma) – Master of Market

W razie pytań kontakt telefoniczny lub email: biuro@srp.com.pl