

SZKOLENIA ZAMKNIĘTE:

Dla kogo przeznaczona jest oferta szkoleń zamkniętych:

Niniejsza oferta szkoleniowa skierowana jest do firm i instytucji, które oczekują indywidualnego programu szkolenia/ warsztatów, realizowanych w wybranym terminie i miejscu.

Cele:

W drodze ustaleń, dyskusji i ewentualnych badań opracowujemy cele i późniejszy program zajęć i warsztatów, tak aby szkolenia przyniosły jak największe efekty dla Państwa przedsiębiorstwa, z jednoczesnym uwzględnieniem potrzeb i oczekiwań uczestników warsztatów. Dzięki temu stopień przyswajania wiedzy i umiejętności znacznie wzrasta.

Zakres merytoryczny:

Każde szkolenie posiada szczegółowo określony zakres merytoryczny, powstały na skutek wzajemnych ustaleń i z uwzględnieniem wszelkich Państwa potrzeb.

Możliwe metody i techniki pracy:

- mini-wykłady
- dyskusja
- praca indywidualna
- praca w grupach
- studium przypadku
 - testy
- inne wg potrzeb



Zarówno zakres, jak i forma szkoleń mogą ulec modyfikacji, ze względu na specyfikę Państwa potrzeb i szczególnych oczekiwań odnośnie warsztatów. Jesteśmy otwarci na wszelkie uwagi i sugestie, a cały zakres każdego szkolenia zostanie dopasowany z uwzględnieniem wszelkich wytycznych z Państwa strony.

Poniżej znajdziecie Państwo przykłady tematów szkoleń z Naszej oferty. Cena szkolenia, ustalana indywidualnie, zależna jest od liczby uczestników, czasu trwania, stopnia dostosowania tematu do potrzeb firmy, miejsca przeprowadzenia warsztatów oraz terminu realizacji.

Możliwe jest przeprowadzenie:

- warsztatów dla 2-6 osób,
- szkoleń dla 8-20 osób,
- seminariów dla 20 osób i więcej.

Czas trwania dowolny od kilkugodzinnych warsztatów, po szkolenia 3 dniowe.
W wypadku cyklicznych szkoleń oferujemy bardzo atrakcyjne warunki cenowe.

Pozyskiwanie nowych klientów:

Przykładowe zagadnienia:

- zadania działu sprzedaży
- etapy poszukiwań i pozyskiwania klientów
- metody pozyskiwania klientów
- budowa trwałych relacji z klientem
- standardy prowadzenia rozmów handlowych
- skuteczna komunikacja
- unikanie typowych błędów i serwis po sprzedażowy



Sprzedaż - techniki sprzedaży:

Przykładowe zagadnienia:

- jak myśli klient? Jak z Nim rozmawiać?
- techniki sprzedaży i argumentacji
- telemarketing i oferty handlowe
- dlaczego tylko niektórzy potrafią skutecznie sprzedawać?
- techniki pozyskiwania klientów
- co zrobić, aby zawód handlowca dawał satysfakcję?
- jak przygotować niesamowitą prezentację?



Telemarketing:

Przykładowe zagadnienia:

- przygotowanie schematu rozmowy
- co i jak mówić?
- cechy dobrego telemarketera
- budowanie relacji z klientem
- sposoby na trudnych klientów
- skuteczna finalizacja rozmów



Trening asertywności:

Przykładowe zagadnienia:

- asertywność, uległość a agresja
- podstawy analizy transakcyjnej: dorosły, rodzic i dziecko
- asertywność w myśleniu o Sobie
- relacje oparte na asertywności
- techniki prowadzenia rozmów
- jak pamiętać o asertywności podczas trudnych rozmów?



Zarządzanie Sobą w czasie:

Przykładowe zagadnienia:

- alokacja czasu w pracy
- generacje zarządzania czasem
- zasady, teorie i praktyka
- time planing i delegacja zadań
- reguły, prawa i ich wykorzystanie
- skuteczne rangowanie zadań ważnych i pilnych
- planowanie zespołowe



Negocjacje handlowe:

Przykładowe zagadnienia:

- techniki negocjacji
- wydobywanie przekonań i wartości
- kreowanie własnej pozycji
- rozpoznawanie brudnych chwytów
- etyka wywierania wpływu
- budowa satysfakcjonujących kompromisów
- odpowiednie przygotowanie i przebieg rozmów





Kontakt:

SRP

Mail: info@srp.com.pl

Telefon: 71/ 716 47 62 / 53 55 33 070

Łukasz Gigoń

Mail Lukasz.Gigon@srp.com.pl

Telefon: 793 45 46 44

Dane:

SRP

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

NIP: 576-146-06-34

REGON: 160252654

Telefon: +48 (71) 716 47 62

Bank: ING

Numer konta: 66 1050 1171 1000 0090 6789 7109