



WIELKOPOLSKA IZBA  
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA



Wielkopolska Izba Rzemieślnicza  
w Poznaniu

# ZAPROSZENIE

Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji, wraz z Wielkopolską Izbą Rzemieślniczą oraz z Wielkopolską Izbą Przemysłowo-Handlową pragnie zaprosić Państwa do wzięcia udziału w praktycznych, **BEZPŁATNYCH WARSZTATACH** pt.:

## DOSKONALENIE AKTYWNYCH TECHNIK SPRZEDAŻY

Projekt szkoleniowy jest dofinansowany ze środków budżetowych Urzędu Miasta Poznania przeznaczonych na realizację zadań publicznych.

**Data:** 25-27.10.2017 r.

**Miejsce:** ul. 28 czerwca 1956 r. nr 406, sala C

**Organizator:** Wielkopolska Izba Przemysłowo - Handlowa

### AGENDA:

#### 20.06.2017 (wtorek)

|               |   |
|---------------|---|
| 07:50 – 08:00 | Rejestracja   |
| 08:00 – 09:30 | ANALIZA OSOBOWOŚCI KLIENTA I SPRZEDAWCY: <ul style="list-style-type: none"><li>• TYPY KLIENTÓW</li><li>• ODPOWIEDNIA STRATEGIA PRACY Z RÓŻNYMI GRUPAMI KLIENTÓW</li></ul> |
| 09:30 – 09:45 | Przerwa   |
| 09:45 – 11:15 | ANALIZA OSOBOWOŚCI KLIENTA I SPRZEDAWCY: <ul style="list-style-type: none"><li>• JAKIM JESTEM SPRZEDAWCĄ, A JAKIM KLIENTEM</li></ul>                                      |
| 11:15 – 11:30 | Przerwa   |
| 11:30 – 13:00 | DOSKONALENIE PROCESU I TECHNIK SPRZEDAŻY: <ul style="list-style-type: none"><li>• PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY</li><li>• SKUTECZNE METODY BADANIA POTRZEB</li></ul>              |
| 13:00 – 13:30 | Przerwa   |
| 13:30 – 15:00 | DOSKONALENIE PROCESU I TECHNIK SPRZEDAŻY: <ul style="list-style-type: none"><li>• PREZENTACJA PRODUKTU – METODA PCK</li><li>• ODPIERANIE ZARZUTÓW</li></ul>               |
| 15:00 – 15:15 | Przerwa   |
| 15:15 – 16:00 | DOSKONALENIE PROCESU I TECHNIK SPRZEDAŻY: <ul style="list-style-type: none"><li>• UMIEJĘTNE ODPIERANIE ZARZUTÓW - ARGUMENTACJA</li></ul>                                  |

#### 21.06.2017 (środa)

|               |                        |
|---------------|------------------------|
| 08:00 – 09:30 | SKUTECZNA KOMUNIKACJA: |
|---------------|------------------------|

|               |  |
|---------------|--|
|               | <ul style="list-style-type: none"> <li>REGUŁY SPRZEDAŻY SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY</li> </ul>  |
| 09:30 – 09:45 | PRZERWA  |
| 09:45 – 11:15 | SKUTECZNA KOMUNIKACJA: <ul style="list-style-type: none"> <li>TECHNIKI NEGOCJACYJNE JAKO ELEMENT WYWIERANIA WPŁYWU – część I</li> </ul>  |
| 11:15 – 11:30 | PRZERWA  |
| 11:30 – 13:00 | SKUTECZNA KOMUNIKACJA: <ul style="list-style-type: none"> <li>TECHNIKI NEGOCJACYJNE JAKO ELEMENT WYWIERANIA WPŁYWU – część II</li> </ul> |
| 13:00 – 13:30 | PRZERWA  |
| 13:30 – 15:00 | ZACHOWANIA ASERTYWNE<br>RADZENIE SOBIE Z PRESJĄ I MANIPULACJĄ  |
| 15:00 – 15:15 | PRZERWA  |
| 15:15 – 16:30 | PRACA NAD EMOCJAMI   |

**22.06.2017 (czwartek)**

|               |  |
|---------------|--|
| 08:00 – 09:30 | EFEKTYWNE METODY I NARZĘDZIA STOSOWANE W ODPOWIEDNICH ETAPACH SPRZEDAŻY: <ul style="list-style-type: none"> <li>WARSZTAT SPRZEDAŻOWY –PRACA Z KAMERA – część I</li> </ul>          |
| 09:30 – 09:45 | Przerwa  |
| 09:45 – 11:15 | EFEKTYWNE METODY I NARZĘDZIA STOSOWANE W ODPOWIEDNICH ETAPACH SPRZEDAŻY: <ul style="list-style-type: none"> <li>WARSZTAT SPRZEDAŻOWY –praca z kamerą – część II</li> </ul>         |
| 11:15 – 11:30 | Przerwa  |
| 11:30 – 13:00 | EFEKTYWNE METODY I NARZĘDZIA STOSOWANE W ODPOWIEDNICH ETAPACH SPRZEDAŻY: <ul style="list-style-type: none"> <li>WARSZTAT SPRZEDAŻOWY – ANALIZA WYNIKÓW PRACY SPRZEDAWCY</li> </ul> |
| 13:00 – 13:30 | Przerwa  |
| 13:30 – 15:00 | UTRZYMYWANIE RELACJI Z KLIENTAMI, W TYM ANALIZA POSPRZEDAŻOWA  |
| 15:00 – 15:15 | Przerwa  |
| 15:15 – 16:00 | WALKA Z RUTYNĄ W SPRZEDAŻ  |

**Rejestracja do 29.09.2017:**

**Zgłoszenia przyjmowane są za załączonym formularzu na adres: [a.cicha@wiph.pl](mailto:a.cicha@wiph.pl)**

**Uwaga:** Liczba miejsc jest ograniczona do 15-20 uczestników. Decyduje kolejność zgłoszeń.

*Podczas warsztatu uczestnicy otrzymają wydrukowane materiały dydaktyczne, certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu, zapewnione zostaną napoje.*

**Cel szkolenia:**

W sprzedaży istotne jest zarówno nieustanne poszukiwanie nowych możliwości, rozwój, konsekwentne i wytrwałe odkrywanie potrzeb klienta, jak też o chęć walki o wyższe cele. Skuteczność sprzedaży w dużej mierze zależy od dobrego przygotowania i profesjonalnego rozpoczęcia całego procesu sprzedaży. Umiejętność dialogu, znajomość potrzeb klienta i technik sprzedaży są zatem niezbędne dla osiągnięcia przez firmę zamierzonych celów i oczekiwanego poziomu rozwoju.

## Sylwetki trenerów

**Magdalena Robaszkiewicz** - absolwentka Politechniki Poznańskiej na kierunku Zarządzania i marketingu oraz



Inżynierii jakości i ergonomii. Właściciel firmy Consulting Coaching Business (CCB). Ponad 16 lat doświadczenia w realizacji profesjonalnych usług doradczych i szkoleniowych dla sektora MMSP i korporacji, związanych z: analizą rynku, klasteringiem, pozyskiwaniem zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej, sporządzaniem planów marketingowych, biznes planów, szacowaniem przychodów przy jednoczesnym określaniu kosztów inwestycyjnych, kształtowaniem modeli biznesowych, wdrażaniem, utrzymywaniem i ciągłym doskonaleniem systemów zarządzania jakością. Wykładowca akademicki w zakresie strategii

biznesowych, przedsiębiorczości, systemów zarządzania jakością, zarządzania marketingowego. Specjalizacje: zarządzanie marketingowe (Arbiter przy Sądzie Arbitrażowym Nowotomyskiej Izby Gospodarczej), procesy sprzedażowe, systemy zarządzania jakością (audytor SZI, specjalista KAIZEN, TQM, TPM), organizacja i zarządzanie. Konsultant Krajowego Systemu Usług Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości od 2005 roku. Członek kapituły Konkursu Gospodarczo – Samorządowego HIT Wielkopolska. Wiceprzewodnicząca Rady Koordynacyjnej

Punktów Konsultacyjnych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w Wielkopolsce (przez 4 lata). Przez wiele lat koordynator licznych projektów twardych, jak i miękkich. Doświadczenie praktyczne w kontrolingu i monitoringach firm, instytucji, uczelni wyższych, które pozyskały dofinansowanie inwestycyjne.

[/www.ccb.com.pl/](http://www.ccb.com.pl/)

**Janetta Sałek** – absolwentka Akademii Ekonomicznej w Poznaniu na kierunku Zarządzanie



i Marketing. Ukończyła studia podyplomowe *Przygotowanie i Zarządzanie projektami UE* prowadzone przez Stowarzyszenie Inicjatyw Menedżerskich Instytut Biznesu oraz *Studium Prawa Europejskiego* w Warszawie pod naukowym i dydaktycznym patronatem Wyższej Szkoły Studiów Międzynarodowych w Łodzi. Absolwentka podyplomowego *Studium Biznesu Międzynarodowego* na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Ukończyła również podyplomowe *Studium z Zakresu Zarządzania w Organizacjach Pozarządowych* w Wyższej Szkole Bankowej

w Poznaniu. Świadczenie profesjonalnego doradztwa biznesowego dla przedsiębiorstw, właściciel firmy Consulting Coaching Business (CCB). Przez 17 pracowała jako doradca Polskiej Izby Gospodarczej Importerów, Eksporterów i Kooperacji w Poznaniu. Świadczyła usługi konsultingowe z zakresu strategii rozwoju przedsiębiorstw, w tym na potrzeby pozyskiwania dofinansowań unijnych. Jest twórcą biznes planów dla przedsiębiorstw, analiz marketingowych, analiz rynkowych, raportów finansowych, rozliczeń projektów unijnych od strony

finansowej i merytorycznej. Jest ekspertem z zakresu wprowadzania produktów i firm na rynki zagraniczne tj. pozyskiwania zagranicznych kontrahentów dla klientów krajowych, tworzenia strategii rozwoju przedsiębiorstw

na rynkach zagranicznych, tworzenia strategii finansowania działań na rynkach zagranicznych, tworzenia planów rozwoju eksportu. Posiada doświadczenie w dziedzinie handlu zagranicznego obejmujące m.in. transakcje w handlu zagranicznym, handel międzynarodowy, prawo międzynarodowe, negocjacje handlowe, cło i podatki w eksporcie, finansowanie handlu zagranicznego, ryzyko w handlu zagranicznym, współpraca z partnerami handlowymi i pośrednikami na rynkach zagranicznych.

**Dojazd samochodem:** parking bezpłatny

**Dojazd komunikacją publiczną:** tramwaje nr 71,76

**ILOŚĆ MIEJSC JEST OGRANICZONA**

Bliższych informacji udziela Pani Aleksandra Cicha, tel. 0 61 869 01 07

**POZnań\***