



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.:

”Efektywna Sprzedaż”

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

Dwudniowe szkolenie jest adresowane do zarejestrowanych firm, o krótkiej bytności na rynku, oraz osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej, które chciałyby zdobyć **praktyczną wiedzę** z zakresu efektywnych technik sprzedażowo-marketingowych.

Warsztaty odbywać się będą w godz. 08:00 – 16:00 w następujących terminach:

Dzień 1 – 12.05.2016

Dzień 2 – 13.05.2016

Lokalizacja: Wielkopolska Izba Przemysłowo-Handlowa, św. Marcin 24 lok.402, 61-805 Poznań

Prelegent:

Dr Wojciech Laskowski

Specjalista w zakresie komunikacji, posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla m.in: Wyższej Szkoły Bankowej, Uniwersytetu Przyrodniczego, CITEAM, DANTOM, FABER Consulting, MERLIN, Fundacja ProRegio. Tematyka szkoleń: sprzedaż i obsługa klienta, copywriting, telemarketing, wystąpienia publiczne, zarządzanie sobą w czasie.

Prowadzenie warsztatów z zakresu umiejętności miękkich: ustalanie celów, radzenie sobie ze stresem, rozwiązywanie konfliktów, postawa przedsiębiorcza, nawiązywanie kontaktu, techniki perswazyjne. Coaching *on the job* – w: DANTOM (przy szkoleniu zespołu z działu telemarketingu), w ECIGARS (przy szkoleniu sprzedawców ze sprzedaży i obsługi klienta), w MERLIN (w trakcie negocjacji). Coaching osób prywatnych z zakresu: rozmowy kwalifikacyjne, wystąpienia publiczne, *life-coaching*. Coaching i doradztwo w zakresie wizerunkowym kandydatów na Prezydenta Miasta Poznania w 2002 i 2006 r.

Wykładowca Wyższej Szkoły Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa do 2015, od 2011 do teraz wykładowca Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz SWPS.

Uprzejmie prosimy o przesłanie zgłoszenia (karta zgłoszeniowa w załączeniu)

drogą mailową: a.cicha@wiph.pl

Ilość miejsc jest ograniczona.

Bliższych informacji udziela Aleksandra Cicha, tel. 061 8690107

PROGRAM WARSZTATÓW

Dzień 1

1. Cechy orientacji produkcyjnej, sprzedażowej i marketingowej firm. Elementy marketingu mix w przedsiębiorstwie handlowym.
2. Sprzedaż osobista jako element promocji sklepu
3. Instrumenty promocji mix w małej firmie handlowej:
 - a. etapy sprzedaży osobistej
 - określenie docelowej grupy nabywców'
 - przygotowanie wstępne spotkania z klientami,
 - spotkanie z klientami
 - *nawiązanie kontaktu, dotarcie z informacją
 - *pierwsze wrażenie,
 - *pozyskanie uwagi
 - *prezentacja oferty sklepu
 - *pokonywanie oporów,
 - zamknięcie sprzedaży;
 - czynności posprzedażowe;
 - b. ćwiczenia praktyczne
4. Zasady telemarketingu – sprzedaż przez telefon

Dzień 2

1. Psychologia sprzedaży:
 - a. sprzedawanie korzyści,
 - b. typologia nabywców,
 - c. komunikacja werbalna i niewerbalna w procesie sprzedaży,
 - d. test umiejętności sprzedaży,
 - e. cechy dobrego handlowca,
 - f. ćwiczenia praktyczne
2. Pozyskiwanie i utrzymywanie relacji z klientami:
 - a. promocje,
 - b. programy lojalnościowe
3. Aktywne techniki wywierania wpływu