



**WIELKOPOLSKI KLUB
TRENERÓW ZARZĄDZANIA
MATRIK**
Termin: 21 listopad 2017

Stowarzyszenie Konsultantów i Trenerów Zarządzania Matrik

<u>Miejsce:</u>	Wyższa Szkoła Bankowa ul. Powstańców Wielkopolskich 2A Sala 207 BR
<u>Termin:</u>	21.11.17 (wtorek), godz. 17:30 – 21:00 17:30 - 17:45 Cafe Matrik – networking i integracja uczestników, przy kawie i słodkim poczęstunku 17:45 – 18:00 Info Matrik - przedstawienie Idei i Misji Stowarzyszenia, informacja o nadchodzących działaniach edukacyjnych i rozwojowych dla trenerów w ramach Matrik 18:00 – 20:45 Edu Matrik – warsztat prowadzony przez Jacka Andrusiewicza 20:45 – 21:00 Final Matrik – ewaluacja i podsumowanie
<u>Koszt uczestnictwa:</u>	- 30 zł - Członkowie Stowarzyszenia Matrik bezpłatnie.
<u>Opis i zgłoszenia:</u>	http://competit.pl/w/1606/

Uwaga:

Matrik jest liderem międzynarodowego projektu European Management Consultant – competency development programme, współfinansowanego z programu Unii Europejskiej Erasmus+.

Na spotkaniu podamy informacje jak będzie można korzystać z zasobów edukacyjnych dla trenerów, konsultantów, ekspertów i menedżerów, będących rezultatem tego projektu .

Temat warsztatu:

Handlowiec, Agent, Uwodziciel. Techniki sprzedaży i profesjonalnej obsługi klienta w działaniach bezpośrednich.

Opis warsztatu:

„Techniki sprzedaży”, „Profesjonalna Obsługa Klienta”, „Negocjacje biznesowe”, to tematy często spotykane na salach szkoleniowych. Po mimo stosowania coraz to nowszych narzędzi technicznych (elektronicznych) osobisty kontakt z klientem jest nadal podstawą do budowania, utrzymania i rozwoju biznesu w Polsce. W świecie stale wzrastających wymagań klientów, rosnącej świadomości, oczekuje się na obsługę na najwyższym poziomie. Wzrasta również zapotrzebowanie, ze strony handlowców, na poznanie i stosowanie metod dających możliwość spełnienia tych oczekiwań i

jednocześnie zdobycie takiej przewagi nad konkurencyjnymi do nich organizacjami aby nie tylko utrzymać się na rynku, ale jeszcze go stale i stale rozwijać.

„Dobre przygotowanie, to przygotowanie do sukcesu – złe przygotowanie, to przygotowanie do porażki” nie pamiętam kto to powiedział ale pamiętam, że te „złote myśli” uratowały mnie nie z jednej trudnej sytuacji sprzedażowej i pomogły rozwinąć nie jedną biznesową karierę w tym kraju. Ten warsztat ma na celu dostarczenie właśnie takich skutecznych narzędzi do odnoszenie sukcesów w biznesie (handlu, ubezpieczeniach, sprzedaży bezpośredniej, usługach serwisowych itd.)

Celem szkolenia jest :

- Poznanie zasad osiągania sukcesu w sprzedaży bezpośredniej
- Zdobycie praktycznych umiejętności prowadzenia wizyty handlowej w warunkach zbliżonych do realiów pracy uczestników.
- Poznanie roli handlowca w procesie sprzedaży oraz w tworzeniu wizerunku organizacji.
- Wyposażenie handlowców w standardy pracy i pomocne narzędzia.

Uczestnicy po warsztacie będą:

- Umiejętnie komunikować się z klientami
- Prowadzić skuteczną rozmowę telefoniczną, Tworzyć konspekty rozmów telefonicznych, Radzić sobie z zastrzeżeniami klienta podczas rozmowy telefonicznej
- Prowadzić ustrukturyzowane rozmowy handlowe – nawiązanie kontaktu, prezentacja korzyści produktu, usunięcie zastrzeżeń, zamknięcie sprzedaży, pozyskanie rekomendacji
- Radzić sobie z zastrzeżeniami klienta
- Stosować skuteczne sposoby zamknięcia sprzedaży
- Pozyskiwać rekomendacje od klientów
- „Toczyć koło sprzedaży” jako techniki skutecznej obsługi posprzedażnej i przywiązania klienta do sprzedającego

Osoba Prowadząca: Jacek Andrusiewicz

Trener, Master Coach ICI, Coach umiejętności handlowych i osobistych. Doradca biznesowy i zawodowy.



„NASTAWIENIE JEST MAŁĄ RZECZĄ, KTÓRA ROBI WIELKĄ RÓŻNICĘ”

Winston Churchill

Szkolenia handlowe i ogólnorozwojowe, prowadzi od 1999 roku.

Przez 22 lata swojej kariery zawodowej zdobył wiele doświadczeń z zakresu skutecznych negocjacji handlowych, marketingu, zarządzania firmami i zespołami pracowniczymi. Prowadził własną hurtownię artykułów przemysłowych i kilka (8) sklepów, budując przy tym sieć odbiorców w całej Polsce i za granicą. Posiada doświadczenie w sprzedaży bezpośredniej i budowy struktur marketingu wielopoziomowego MLM oraz w szkoleniu takich organizacji (LR, FM, Flavon, Colway, Libertas, Lavylites). Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu projektów doskonalenia sprzedaży i rozwoju kompetencji zawodowych w korporacjach finansowych i w przemyśle. Prowadzi indywidualne treningi przyspieszające osiągnięcie wybranych celów zawodowych i osobistych. Bierze czynny udział w rozwijaniu struktur sprzedażowych (rekrutacja i budowanie zespołów) oraz budowaniu nowych rynków zbytu i tworzeniu wizerunku firm. Prowadzi szkolenia i coaching (Indywidualny i grupowy) m.in. z zakresu: negocjacji, technik sprzedaży, obsługi klienta, motywacji, etyki pracowniczej, obsługi reklamacji i trudnych klientów, windykacji należności, systemów jakości 5S, KAIZEN, TQM, telemarketingu, technik kreatywnego myślenia, zarządzania zespołami, prezentacji, organizacji i przeprowadzania spotkań, skutecznej rekrutacji i coachingu, zarządzaniu stresem w pracy, motywacji, rekrutacji i selekcji, asertywności, prowadzenia działalności gospodarczej i innych.

Na każde spotkanie Wielkopolskiego Klubu Trenerów Zarządzania MATRIK zapraszamy najlepszych trenerów, należących do elitarnego środowiska Stowarzyszenia MATRIK, jak również lokalnych trenerów z województwa wielkopolskiego, którzy prowadzą dla nas profesjonalne warsztaty rozwojowe ukierunkowane na poszerzanie kompetencji trenerskich.

Spotkanie Klubu to również okazja do :

- budowania sieci kontaktów
- integracji ze środowiskiem
- poszerzania horyzontów
- wymiany doświadczeń
- ustawicznego rozwoju kompetencji trenerskich
- bezcennej inspiracji

Rejestracja na warsztat i przekierowanie do opłat tylko na stronie wydarzenia:

<http://competit.pl/w/1606/>

wystarczy wybrać opcję zgłoś się i dokonać przelewu, który jest jednocześnie potwierdzeniem udziału w spotkaniu.

UWAGA!! Zgłoszenia przyjmujemy tylko do dnia poprzedzającego warsztat!

Informujemy, że koszt uczestnictwa w spotkaniu to 30 zł i w całości przeznaczony jest na cele statutowe Stowarzyszenia MATRIK.

Spotkanie jest przewidziane na maksymalnie 20 osób. Decyduje kolejność zgłoszeń!

Pomyśl, kto jeszcze może być zainteresowany udziałem w tym spotkaniu. Prześlij tym osobom to zaproszenie!

Informacje o spotkaniu znajdziesz również w social media: Facebook wpisując Wielkopolski Klubu Trenerów Zarządzania MATRIK.

Zapraszam serdecznie!

Marta Poczta

Koordinator Wielkopolskiego Klubu Trenerów Zarządzania MATRIK

Tel. +48 603 775 405; e-mail: wielkopolski@matrik.pl