



**MAŁOPOLSKI KLUB
TRENERÓW ZARZĄDZANIA
MATRIK**

**Termin:
kwiecień 2019**

Stowarzyszenie Konsultantów i Trenerów Zarządzania MATRIK

Miejsce:	Dom Gościnny UJ; ul. Floriańska 49
Termin:	24.04.2019, godz. 17.30-20.30
Koszt uczestnictwa:	- 30 zł (pokrycie kosztów wynajęcia sali i cateringu), - Członkowie Stowarzyszenia MATRIK bezpłatnie.
Opis i zgłoszenia:	http://competit.pl/zgloszenie/1613/

Temat warsztatu:

STRATEGIE KONTROLI KOMUNIKACJI Z KLIENTEM

Jeśli chcesz dowiedzieć się:

- Jakie są trendy sprzedażowe „jutra”
- Czym jest strategia sprzedażowa i co decyduje o jej sukcesie
- Na czy polega przejmowanie kontroli w sprzedaży i kiedy właściwie się rozpoczyna

Jeśli do tej pory żyłaś/-eś w przekonaniu, że :

- Przejmowanie kontroli w sprzedaży jest równoznaczne z negocjacjami
- Sprzedawcy przejmują kontrolę tylko w sprawach dotyczących pieniędzy
- Robią się zbyt agresywni, gdy „mają przejąć kontrolę”

To warsztat, którego opis przeczytasz poniżej, jest właśnie dla Ciebie

OPIS WARSZTATU:

Warsztat prowadzony będzie w oparciu o najnowsze trendy i badania rynkowe nad skutecznością sprzedażową, przeprowadzone m.in. przez amerykańskie Stowarzyszenie SEC (Sales Executive Council), przy współpracy z CEB (Corporate Executive Board), organizacje, które w 2009 roku, w dobie wielkiego kryzysu gospodarczego na świecie, rozpoczęły gigantyczne badania dotyczące skuteczności w sprzedaży. Wyniki badań, które zostaną zaprezentowane podczas warsztatu, pokażą, jak zmienia się dzisiejszy świat, dokąd zmierza sprzedaż i jaką rolę spełniać powinien współczesny handlowiec, by sprostać oczekiwaniom, coraz bardziej wymagającego Klienta. Dzisiejszy handlowiec zobligowany jest do działania w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości. Składają na nią: olbrzymia konkurencja na rynku, szybkie tempo sprzedażowe, dostęp do nowych technologii, szkolenia produktowe i sprzedażowe, rotacja personelu, nowe produkty i kampanie marketingowe, oraz kryzys zaufania wśród klientów. Odpowiedzią na powyższe

wyzwania jest **Nowy Model Wysokiej Skuteczności W Sprzedaży**, którego strategię działania, poznają uczestnicy warsztatu.

Podczas trzygodzinnego warsztatu:

1. Przedstawione zostaną **najnowsze wyniki badań i trendy „jutra”** w sprzedaży oraz oczekiwania współczesnego klienta
2. Omówimy **trzy błędne przekonania** na temat przejmowania kontroli
3. Zaprezentowane i przećwiczone zostaną **najsukuteczniejsze strategie przejmowania kontroli** w komunikacji ze współczesnym klientem poprzez:
 - rozwinięcie zdolności komunikacji dwustronnej
 - kontraktowanie przebiegu spotkań i umawianie się na spotkania
 - uprzedzanie trudnych sytuacji i zastrzeżeń
 - umiejętność identyfikacji i „dostrajania się” do różnych stylów społecznych klientów
4. Wyposażymy uczestników w skuteczne narzędzia ułatwiające przejęcie kontroli w kluczowych momentach procesu sprzedaży, **uwaga! nie tylko w końcowej fazie rozmowy handlowej, czy podczas finalizacji transakcji**
5. Odczarujemy sformułowanie: „**trudny klient**”

Program 3h warsztatu:

1. **Wprowadzenie do szkolenia**
 - O strategiach w sprzedaży słów kilka (czym jest strategia i co decyduje o sukcesie strategii sprzedażowej?)
 - Ewolucje strategii sprzedażowych vs trendy sprzedażowe „jutra” i oczekiwania współczesnych klientów
 - Prezentacja modelu wysokiej skuteczności w sprzedaży w dobie tzw. „profesjonalizacji” klientów
2. **Praktyczne wskazówki jak i kiedy przejmować kontrolę w komunikacji z Klientem**
 - Rola komunikacji dwukierunkowej oraz najczęściej popełniane błędy w komunikacji z klientem
 - Strategia umawiania, prowadzenia i podsumowania spotkania z Klientem
 - Strategia: „Haki na uwagę”
 - Strategia „Profilaktyki” przed niechcianym pytaniem/ zastrzeżeniem/obiekcją
3. **Kto jest kim u „Dużego Słonia”, czyli strategie przejmowania kontroli nad rozmową z różnymi stylami społecznymi w kole zakupowym Klienta**
 - Arsenal praktycznych wskazówek i narzędzi
4. **Podsumowanie warsztatu w formie praktycznych wniosków**
 - Sesja informacji zwrotnej
 - Osobiste plany wdrożeniowe uczestników
 - Zakończenie

Na warsztat szczególnie zapraszamy:

- trenerów sprzedaży
- doradców sprzedażowych i konsultantów biznesowych
- przedstawicieli handlowych
- Key Account Managerów
- menedżerów zarządzających i kierujących zespołami handlowymi
- szefów sprzedaży
- pracowników działów HR i obsługi klienta
- wszystkie osoby zainteresowane tematyką współczesnej sprzedaży

AUTOR I TRENER PROJEKTU SZKOLENIOWEGO: Marta Poczta



„To jak sprzedajesz, jest ważniejsze od tego, co sprzedajesz”

(CEB, M. Dixon, B. Adamson).

Z wykształcenia filolog (Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu na wydziale Neofilologii, kierunek filologia rosyjsko-angielska)), z zawodu trener biznesu, szkoleniowiec, wykładowca na uczelniach wyższych. Doświadczony praktyk sprzedaży, menedżer projektów o skali międzynarodowej. Ukończyła Studia Doktoranckie w zakresie językoznawstwa rosyjskiego na UAM w Poznaniu; Szkołę Trenerów Biznesu Grupy SET; Kurs Trenerów Zarządzania MATRIK. Jest absolwentką Międzynarodowej Szkoły Aspect International Language School w Toronto, Kanada, ukończonej zdobyciem The Certificate of Proficiency.

Ponadto, jest Członkiem Stowarzyszenia Konsultantów i Trenerów Zarządzania MATRIK, Koordynatorem Wielkopolskiego Klubu Trenerów Zarządzania MATRIK oraz Facylitatem metody Action Learning.

Od 2004 roku aktywnie związana z rynkiem rozwoju i szkoleń. Posiada ponad 15 lat doświadczenia w pracy przy międzynarodowych projektach i w środowiskach wielokulturowych. W swojej pracy zawodowej współpracowała m. in. z partnerami biznesowymi z Rosji, Białorusi, Ukrainy, Włoch, Hiszpanii, Niemiec, Wielkiej Brytanii. W pracy przy międzynarodowych projektach była odpowiedzialna za wspieranie procesów rozwojowych, rekrutację, szkolenia i wyniki sprzedażowe przedstawicieli handlowych, menedżerów ds. sprzedaży, trenerów sprzedaży, kadry kierowniczej. Tworzyła strukturę i standardy pracy w zespołach handlowych, motywowała, kierowała oraz kontrolowała pracę zespołów.

Zajmuje się szeroko rozumianym rozwojem kompetencji miękkich, współpracując z różnorodnymi grupami odbiorców i klientami z różnych branż. Posiada szerokie doświadczenie zarówno w pracy grupowej (szkolenia, warsztaty, sesje coachingowe dla handlowców, szefów i menedżerów sprzedaży), jak i indywidualnej.

Obszary specjalizacji:

- sprzedaż i obsługa Klienta – z naciskiem na tzw. „sprzedaż jutra”
- Różnice międzykulturowe w biznesie
- Komunikacja i współpraca w biznesie, również w wielokulturowych zespołach
- Rozwój umiejętności prezentacyjnych (wystąpienia publiczne; autoprezentacja)
- Szkolenia produktowe
- Szkolenia Train the Trainer
- Kreatywne metody szkoleniowe
- Zarządzanie i budowanie efektywnych zespołów
- Rekrutacja - „ Jak zatrudnić Challenge’a” - **nowość**

Wszystkie szkolenia prowadzi również w języku rosyjskim i angielskim.

W praktyce trenerskiej jest zdecydowaną zwolenniczką stosowania metod warsztatowych i rozwoju przez doświadczenie. Nieustannie dąży do doskonałości w zakresie oferowanych rozwiązań szkoleniowych. W życiu zawodowym i prywatnym, utożsamia się ze słowami *Ernesta Hemingwaya*, że „ (...) **każdy napotkany człowiek czegoś się boi, coś kocha i coś stracił**, ” dlatego podczas warsztatów i pracy z klientem, stawia na indywidualne podejście do człowieka, szeroko rozumianą empatię poznawczą i autentyczną, pozbawioną „sztuczności” relację z drugą osobą.

Prosimy o potwierdzenie udziału w spotkaniu do dnia poprzedzającego spotkanie do godziny 17:00

w systemie Competit <http://competit.pl/zgloszeni/1613/>

Spotkanie przewidziane jest na **maksymalnie 25 osób**. Decyduje kolejność zgłoszeń!

Zapraszam serdecznie

Krzysztof Prystupa – Koordynator Małopolskiego Klubu Trenerów Zarządzania MATRIK

Kontakt telefoniczny i dodatkowe informacje: 606 815 624

lub na adres mail: malopolski@matrik.pl

Pomyśl, kto jeszcze może być zainteresowany udziałem w tym spotkaniu.

Prześlij tym osobom to zaproszenie ;)

Zapraszamy do śledzenia naszej strony na FB: [kliknij](#)