

## ***Focus na klienta***

Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Wiedzy THINK! - realizator Programu Rozwoju Przedsiębiorczości zaprasza na warsztat osoby, które uruchamiają lub rozwijają własny biznes. W ramach Programu Rozwoju Przedsiębiorczości poza warsztatami prowadzone są: portal <https://rozwijamy.edu.pl/> oraz konsultacje.

Wszystkie działania w ramach Programu są dla uczestników bezpłatne.

Pomysł na samodzielną działalność zarobkową to już bardzo dużo. Aby jednak miał on szansę się zrealizować warto przygotować się do procesu pozyskania klientów. Na początku prowadzenia działalności - przedsiębiorca jest jednocześnie wykonawcą i sprzedawcą. Kluczowe kompetencje w sprzedaży odnoszą się do umiejętności formułowania celów sprzedaży, segmentowania rynku oraz planowania działań handlowych. Niezbędne są również zdolności komunikacyjne: zainteresowania klienta, przekonywania z pomocą języka korzyści. Zapraszamy na szkolenie, które pozwoli Ci przygotować się do roli sprzedawcy we własnym biznesie.

### **ZAKRES TEMATYCZNY WARSZTATÓW:**

- określenie celów sprzedażowych,
- rozpoznanie rynku i grup docelowych,
- opracowywanie planu sprzedażowego,
- konstruowanie oferty handlowej,
- prowadzenie działań sprzedażowych,
- system sprzedaży AIDDA (Attention, Interest, Desire, Decision, Action),
- typy zachowań klienta,
- komunikacja z klientem (elevator pitch, język korzyści).

Podczas warsztatów uczestnicy zapoznają się z metodami określania celów sprzedażowych i opracowywania planu sprzedaży. Na przykładzie własnych pomysłów biznesowych określą grupy docelowe oraz zaplanują działania sprzedażowe. Przetrenują prowadzenie prezentacji sprzedażowych zgodnie z zasadami metodologii AIDDA oraz zapoznają się metodami dopasowania komunikacji i argumentacji sprzedażowej do różnego typu odbiorców. Warsztat będzie prowadzony metodą pracy grupowej.

### **DLACZEGO WARTO UCZESTNICZYĆ W WARSZTATACH**

- Dowiesz się jak pozyskać klientów i skutecznie sprzedawać.
- Rozwiniesz umiejętności wyznaczania celów sprzedażowych i konstruowania planu sprzedażowego.
- Poznasz zasady tworzenia oferty handlowej w języku korzyści dla klienta.
- Rozwiniesz umiejętność dopasowania argumentacji handlowej do różnych typów klienta.
- Weźmiesz udział w ćwiczeniach, dzięki którym rozwiniesz umiejętności prezentacyjne.
- Przekonasz się, że prowadzenie rozmów sprzedażowych może dostarczać Ci dużo satysfakcji.

## TRENER - ARKADIUSZ DYL

COACH, TRENER, KONSULTANT

*Ponad 1000 dni szkoleniowych, 16 lat doświadczenia trenerskiego. Ponad 500 godzin coachingu.*

Doświadczenie zawodowe zdobywał przez 15 lat pełnienia funkcji menedżerskich i specjalistycznych w firmach o profilu sprzedażowym i usługowym. Od 2001 jest przedsiębiorcą. Świadczy usługi doradcze, szkoleniowe i coachingowe. **Certyfikowany Coach International Coaching Community**, konsultant i doradca biznesowy. Jest autorem programów szkoleniowych z dziedziny coachingu menedżerskiego, kompetencji przedsiębiorczych, sprzedaży i zarządzania. Prowadzi treningi umiejętności, wykorzystując metodologię warsztatową – organizowania i wykorzystywania doświadczeń uczestników, dzięki czemu odbiorcy jego szkoleń podkreślają praktyczność. **Prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych w Wyższej Szkole Prawa i Zarządzania im. Chodkowskiej w Warszawie. Pasjonat rozwoju osobistego ludzi, mądrych książek, dalekich podróży.**



Serdecznie zapraszamy do udziału.

Uczestnicy otrzymają zaświadczenie o udziale w szkoleniu.

### Dane organizatora:

Fundacja THINK!

ul. J. Brożka 4

01-442 Warszawa

tel. 22-642 22 40 lub 609 084 465

[www.think.org.pl](http://www.think.org.pl)

[biuro@think.org.pl](mailto:biuro@think.org.pl)

Partnerami Programu Tydzień dla Oszczędzania są: Citi Handlowy i Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, Związek Banków Polskich, Centrum Prawa Bankowego i Informacji, Uniwersytet Szczeciński – Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług.



ORGANIZATOR:



PARTNER STRATEGICZNY:



PARTNER:



WSPÓLPRACA:



Grant na realizację programu przyznany został przez **United Way Worldwide** dzięki funduszom przekazany przez **Citi Foundation**.