



INSTYTUT BRANŻY POGRZEBOWEJ I CMENTARNEJ



Z A P R O S Z E N I E

W GÓRACH SZKOLENIE I IMPREZA

Wista 27-28 maja 2023 r.

Hotel Stok****

ul. Jawornik 52a, Wista

**ILOŚĆ MIEJSC OGRANICZONA DO 30
DECYDUJE KOLEJNOŚĆ ZGŁOSZEŃ**

DWUDNIOWE WARSZTATY Z TECHNIKI SPRZEDAŻY USŁUG POGRZEBOWYCH

DZIEŃ 1

- Sprzedawca: Co tak naprawdę robię, jakie są moje cele?
- Doświadczenie- stereotypy – nawyki ... zdejmujemy kajdany.
- Po pierwsze komunikacja - Błędy fundamentalne – Wracamy do Ustawień Fabrycznych.
- Rewers Komunikacyjny – klucz skutecznej komunikacji.
- Zamiast sprzedawać pozwól kupić.
- Relacje nie sprzedają – bądź osobą godną zaufania – Jak to robić skutecznie?
- Co tak naprawdę sprzedajesz – a co kupują Twoi klienci?
- Nie badaj potrzeb – badanie potrzeb jest niepotrzebne.
- Empatia, asertywność, emocjonalność, uczucia – klientów i Twoje.
- Niszcząca wszystko siła – moja racja. Chcesz mieć rację czy klientów i zyski?
- Dlaczego mam kupić od Ciebie?

Na to niewypowiadane pytanie nauczysz się odpowiadać.

DZIEŃ 2

- Umiejętności aktorskie – warsztat przykłady, ćwiczenia.
- Prezentacja handlowa / spotkanie handlowe.
- Cena a wartość. Za co płaci klient?
- Bądź lepszym sprzedawcą - Pro aktywność – vel reaktywność - co zyskuje co tracę?
- Zwiększamy marżę pojedynczych transakcji.
- Ludzie roszczeniowi, konfliktowi, niemili też mają pieniądze
– jak każdemu sprzedać wszystko ?
- Inwestuj w klienta – jak to robić? – zasada drugiej mili, efekt wow, koła sprzedaży.
- Czytanie ludzi – analiza behawioralna – w 60 minut nauczysz się profilowania ludzi, na tyle aby wiedzieć co, komu, kiedy, jak, mówić, a kiedy nie mówić nic.
- Słowa dobre – słowa złe. Zmieniamy słownictwo handlowe.
- Negocjacje bez negocjacji / sprzedaż bez sprzedaży. Idealna komunikacja
- Win win – co to jest, jak to rozumieć?
- Wizerunek eksperta – lekarz czy lekarstwo?
- Przede wszystkim: zaskocz, zmień zasady, myśl inaczej - działaj inaczej
- Formy komunikacji: mówisz, piszesz, oddziałujesz ciałem, mimiką, wzrokiem, głosem, zachowaniem, ruchem, reakcją – czego nie robić nigdy – na czym się skupić?
- Myślenie i działanie systemowe – wszystkie wątki łączymy w całość
- Praca domowa – resztę zrobisz już sama / sam

Prowadzący: **Jakub Rosiak & Partnerzy – trenerzy sprzedaży**

Harmonogram:

20 maja:

godz. 14.00 zameldowanie i obiad

godz. 15.00-20.00 warsztaty ze sprzedaży

od godz. 21.00 impreza w karczmie góralskiej z grillem, napojami i alkoholem

21 maja:

godz. 9.00 śniadanie

godz. 10.00-15.00 warsztaty ze sprzedaży

godz. 15.00 obiad i rozdanie certyfikatów

Do dyspozycji gości: kryty basen, odnowa biologiczna



INSTYTUT BRANŻY
POGRZEBOWEJ
I CMEN TARNEJ

FORMULARZ

WARSZTATY Z TECHNIK SPRZEDAŻY 2023

Wiśła 27-28 maja 2023 r.

Hotel Stok****

ul. Jawornik 52a, Wiśła

www.hotelstok.pl

Uprzejmie prosimy o odesłanie formularza email'em na adres biuro@ibpc.pl lub pocztą na adres: Instytut Branży Pogrzebowej i Cmentarnej, UP Warszawa 90, skr. 17, 04-951 Warszawa, ul. Młoda 19.

Imię i nazwisko zamawiającego:

Pełna nazwa firmy:

Nr kontaktowy – tel. adres e-mail:

Adres firmy: ulica + kod pocztowy

NIP:

ZAMAWIAM WARSZTATY Z TECHNIK SPRZEDAŻY 999 zł /os. - ilość

Imię i nazwisko (drukowane litery):

1. 3.

2. 4.

Cena zawiera:

- 1. dwudniowe warsztaty z technik sprzedaży wraz z materiałami dydaktycznymi, certyfikat;**
- 2. nocleg w pokoju 2-osobowy wraz ze śniadaniem*, 2 obiady, dostęp do krytego basenu;**
- 3. imprezę w karczmie góralskiej z grillem (dobre jedzenie, napoje, alkohol).**

* - możliwość noclegu w pokoju 1-osobowym za dopłatą

Wyrażam zgodę, aby moje dane osobowe były przechowywane i przetwarzane przez Instytut Branży Pogrzebowej i Cmentarnej lub inne upoważnione przez nią podmioty w celu organizacji szkolenia. Zostałam(em) poinformowana(ny), że zgodnie z rozporządzeniem parlamentu europejskiego i rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE mam prawo do sprostowania sprzeciwu lub usunięcia moich danych osobowych a także prawo do ograniczenia przetwarzania.

Organizator zastrzega sobie prawo nie przyjęcia zgłoszenia.

.....
czytelny podpis i pieczęć firmy