



Jak sprzedawać więcej dzięki właściwie zbudowanym relacjom z klientem?

Szkolenie

Poznań, 20 września 2022

godz. 10.00

Wszyscy znamy zasady wywierania wpływu na ludzi opisane przez profesora Roberta Cialdiniego, ale czy potrafimy wykorzystywać je tak, by faktycznie na nich zyskiwać? W końcu granica między tym, co możemy zaproponować, by zbudować dobre relacje z klientem a tym, że dajemy mu się wykorzystywać jest bardzo cienka.

Podczas szkolenia rozberzemy wybrane zasady (Regułę wzajemności, Regułę lubienia i sympatii oraz Regułę społecznego dowodu słuszności) na czynniki pierwsze i damy handlowcom solidne narzędzia do tego, by z powodzeniem stosować je w codziennym życiu oraz bronić się przed manipulacją ze strony kupującego.

Szczególnie polecamy następujące zagadnienia omawiane w trakcie szkolenia:

- jak zbudować zdrowe i przynoszące wymierne korzyści relacje z klientem?
- jak zlokalizować utracone korzyści?

Uczestnicy:

- pracownicy działu handlowego
- pracownicy działu obsługi klienta przedsiębiorstw sektora B2B

Korzyści:

W trakcie szkolenia uczestnicy dowiedzą się m.in. jak wzmocnić umiejętności komunikacji z klientem relacyjnym oraz jak rozpoznać zagrożenia i koszty wiążące się z daną regułą.

Cena szkolenia: tylko **890 zł** netto, która obejmuje udział w szkoleniu, catering, certyfikat udziału.

Prowadzący:

Aldona Kucner i Ryszard Rabsztyński

Ogólny plan szkolenia:

1. Wprowadzenie do tematu. Przedstawienie trenerów i uczestników. Reguła wzajemności
 - Wprowadzenie do reguły
 - Jak rozpoznać sytuację, gdy możemy skorzystać z tej zasady?
 - Jak określić granice przysług i nie przesadzić z ich ilością?
 - Jak zakomunikować wartość przysługi?
 - Jak uzyskać i wzmocnić potrzebę odwzajemnienia się?
2. Reguła społecznego dowodu słuszności
 - Wprowadzenie do reguły
 - Jak dobrze sprzedawać dowody słuszności?
 - Jak przedstawiać dowód w kontekście wartości dla klienta?
 - Jak nie budzić złych emocji przy stosowaniu tej reguły?
 - Jak zdobyć dowody, które zrobią wrażenie?
 - Analiza przypadku
3. Reguła lubienia i sympatii
 - Wprowadzenie do reguły
 - Jak w życiu codziennym dostarczać klientowi dowody sympatii?
 - Czy i jak wyceniać gesty sympatii z naszej strony?
 - Jak określić granicę, gdzie sympatia przechodzi w uzależnienie?
 - Jak bronić się przed nachalnością klienta?
 - Jak nie zatracić czujności w kontakcie z relacyjnym klientem?
 - Analiza przypadku
4. Narzędzia poprawiające komunikację z klientem
 - Jak asertywnie odmawiać?
 - Jak komunikować rzeczy przykre?
 - Jak stawiać granice w relacjach?
 - Jak komunikować się z różnymi typami klientów?

Umowa zgłoszenie uczestnictwa

Zgłoszenie prosimy
prześłać faksem na nr:
lub mailem na adres:

(61) 855 00 78
biuro@explanator.pl

Niniejszym zgłaszamy udział
następujących osób w szkoleniu:

**Jak sprzedawać więcej dzięki
właściwie zbudowanym relacjom
z klientem?**

Poznań 20 września 2022
w cenie 890 zł netto

1. e-mail

2. e-mail

3. e-mail

Nazwa firmy

..... NIP

Kod pocztowy Miejscowość

Adres

Telefon Faks

Zamawiający e-mail

Informacje dodatkowe:

Rabaty:

**5% przy zgłoszeniu 2 i 3 osób,
10% dla więcej niż 3 osób.**

Koszty udziału w szkoleniu dla 1 osoby: **890 zł netto**

Po przesłaniu niniejszego
zgłoszenia otrzymają Państwo
potwierdzenie jego przyjęcia.
Szczegóły organizacyjne oraz
faktura VAT zostaną wysłane
przed szkoleniem.

Niedokonanie wpłaty nie jest
rezygnacją z uczestnictwa w
szkoleniu. Rezygnacji doko-
nać można wyłącznie w for-
mie pisemnej najpóźniej na
7 dni kalendarzowych przed
terminem szkolenia.

Niedotrzymanie powyż-
szych warunków skutkuje
obciążeniem zgłaszającego
pełnymi kosztami udziału.
Explanator zastrzega sobie
możliwość odwołania lub
zmiany terminu szkolenia.

Zmiana może nastąpić na co naj-
mniej 3 dni przed planowanym
terminem. W przypadku odwoła-
nia szkolenia Explanator dokona
zwrotu wpłaconych kosztów
uczestnictwa w terminie 5 dni
roboczych.

Wysyłając zgłoszenie na szkolenie potwierdzam akceptację regulaminu sprzedaży www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf
oraz zaznajomienie się z Polityką Prywatności www.explanator.pl/polityka-prywatnosci.pdf

Tak, chcę być informowany o kolejnych edycjach, wydarzeniach branżowych, specjalnych ofertach i nowych produktach,
dlatego zgadzam się na kontakt drogą mailową lub z wykorzystaniem telekomunikacyjnych urządzeń końcowych.

Wyrażenie zgody jest dobrowolne. Administratorem danych osobowych jest firma Explanator – Iwona Dehina, z siedzibą przy ul. Kościelnej 30 lok. 59, Poznań 60-538. Dane osobowe przetwarzane będą w celu realizacji zamówienia oraz dostarczania informacji o produktach zgodnie z Polityką Prywatności. Mają Państwo prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania oraz cofnięcia zgody w dowolnym momencie poprzez kontakt: marketing@explanator.pl. Uczestnik będący osobą fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą oświadcza, że zawarcie umowy ma charakter zawodowy.

WEB/22

Podpis zamawiającego

(jeśli zgłoszenie
wypełniono na
komputerze
pieczętka nie
jest wymagana)

Miejscowość

Data

Pieczęć firmowa