

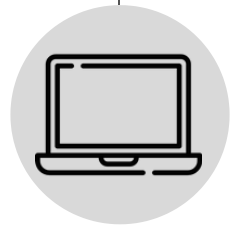
SPRZEDAŻ I NEGOCJACJE

OFERTA SZKOLEŃ ONLINE

Sprzedaż i negocjacje

Moderator sp. z o.o.

01 Świat szkoleń online	1
02 Idea projektu	3
03 Treści i efekty szkoleń	4
04 Organizacja i rekomendacje	10
05 Prowadzenie	11
06 O firmie	13



Świat szkoleń

online

Od kilkunastu lat szkolenia online stanowią dużą część rynku szkoleniowego w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie czy Australii. Pandemia koronawirusa kształtuje podobny trend także w Polsce, gdzie stają się one ważną częścią programów rozwojowych w biznesie. Wieloletnie doświadczenia innych krajów wyznaczają inne podejście w szkoleniach online w porównaniu z tradycyjną formą.



Oszczędność

Po pierwsze takie szkolenia są krótsze, ponieważ znacznie trudniej skupić uwagę uczestników. Preferowane są także mniejsze niż w przypadku szkoleń stacjonarnych, grupy szkoleniowe.

Rozwój

Po trzecie, uczestnicy doskonalą swoje umiejętności pracując asynchronicznie. Oznacza to, że wykonują wyznaczone zadania w różnym, dogodnym dla siebie czasie, między spotkaniami szkoleniowymi

Merytoryka

Po drugie, dominuje w nich warstwa merytoryczna i praca nad postawą.

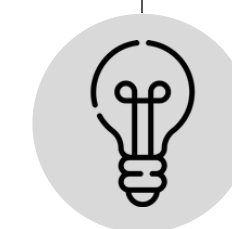
Zaangażowanie

Po czwarte, szkolenia online wymagają dużego zaangażowania uczestników

Takie podejście daje duże szanse na realizację postawionych przez organizację celów i satysfakcję pracowników. Firma „Moderator” przygotowała ofertę szkoleń online zgodną ze sprawdzonymi praktykami i propagowanym od lat nurtem szkoleń opartych na dowodach.

Idea projektu

XXI wiek przynosi olbrzymie zmiany w prowadzeniu biznesu i komunikacji między ludźmi. Jednak mimo wykorzystania zaawansowanych technologii porozumiewania się, o sukcesie w biznesowym decyduje relacja człowieka z człowiekiem. Znajomość metod sprzedaży i negocjacji może przesądzić o utrzymaniu się na rynku i rozwoju swojej firmy. Dlatego też proponujemy cykl szkoleń poświęconych procesowi sprzedaży i negocjacji biznesowych. Nasze podejście łączy dobrze udokumentowaną wiedzę psychologiczną z najlepszymi praktykami biznesowymi. Pierwsze cztery szkolenia dotyczą sprzedaży a więc nawiązywania relacji biznesowych i przekonywania potencjalnego klienta do współpracy. Kolejne cztery poświęcone są negocjacom a więc metodom zawierania możliwie najlepszego kontraktu. Mimo, że wszystkie szkolenia tworzą całość możliwe jest uczestniczenie w wybranych modułach zgodnych z indywidualnymi potrzebami i zainteresowaniami.



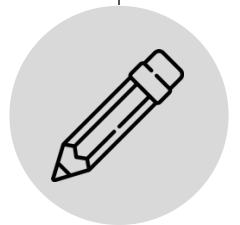
02

Treści i efekty szkoleń

Szkolenia

odpowiadają na pytania:

- Jakie metody służą pozyskiwaniu klientów?
- Jak odkrywać i kreować potrzeby klientów?
- Jak rozbudzać motywację klienta do współpracy z nami?
- W jaki sposób reagować na wątpliwości i zastrzeżenia klientów?
- Co lepiej służy biznesowi: porozumienie czy zwycięstwo?
- Jak wykorzystać reguły wpływu społecznego w procesie negocjacyjnym?
- W jaki sposób bronić się przed manipulacjami w negocjacjach?
- Jak prowadzić złożone negocjacje w biznesie?



03





I POZYSKIWANIE KLIENTÓW

Treści:

- Lejek sprzedażowy
- Media społecznościowe jako narzędzie docierania do klientów
- Budowanie wartości produktu (usługi)
- Ćwiczenia praktyczne

Po zakończonym szkoleniu jego uczestnicy będą:

- Znali zasady budowania lejka sprzedażowego
- Wiedzieli, jak wykorzystywać media społecznościowe w procesie sprzedaży
- Zdawali sobie sprawę z szans i ograniczeń poznanych metod



II STEP W SPRZEDAŻY

Treści:

- Rozpoznawanie potrzeb klienta
- Kreowanie nieuświadomianych potrzeb zakupowych
- Wykorzystanie emocji w procesie sprzedaży
- Ćwiczenia praktyczne

Po zakończonym szkoleniu jego uczestnicy będą:

- Znali dobrze sprawdzoną biznesowo metodę sprzedaży STEP
- Potrafili zadawać pytania służące odkrywaniu i rozbudzaniu potrzeb klienta
- Umieeli dopasować metodę do specyfiki swojej działalności



III SPRZEDAŻ OPARTA NA WARTOŚCIACH

Treści:

- Filozofia sprzedaży oparta na „bólu” i filozofia oparta na pozytywnych emocjach
- Metoda szybkiego wywierania wpływu Michaela Pantalona
- Wartości klienta jako motyw zakupu
- Ćwiczenia praktyczne

Po zakończonym szkoleniu jego uczestnicy będą:

- Znali nowoczesną metodę wpływania na decyzje ludzi
- Potrafili wykorzystywać metodę Pantalona w swoim biznesie
- Zdawali sobie sprawę ze znaczenia wartości w procesie sprzedaży



IV POKONYWANIE OPORU BEZ UŻYCIA SIŁY

Treści:

- Aikido komunikacyjne
- Metoda bumerangu w relacjach z klientami
- Zamiana w pytanie jako przejmowanie kontroli
- Ćwiczenia praktyczne

Po zakończonym szkoleniu jego uczestnicy będą:

- Potrafili konstruktywnie reagować na zastrzeżenia klientów
- Umieeli przejmować kontrolę w trudnych sytuacjach sprzedażowych
- Wiedzieli, jak domykać proces sprzedażowy



V GRA SIŁ CZY SIŁA GRY

Treści:

- Filozofia wygrany – wygrany i wygrany - przegrany
- Zasady negocjacji rzeczowych
- Metoda Jima Campa jako przewrót w negocjacjach
- Ćwiczenia praktyczne

Po zakończonym szkoleniu jego uczestnicy będą:

- Znali podejścia do negocjacji
- Zdawali sobie sprawę z ograniczeń podejścia wygrany - wygrany
- Potrafili wykorzystywać dobrze sprawdzoną metodę Campa w negocjacjach



VI REGUŁY WPŁYWU SPOŁECZNEGO NA USŁUGACH NEGOCJATORA

Treści:

- Pełne koło psychologii społecznej
- 6 reguł wpływu społecznego Roberta Cialdiniego
- Zastosowanie reguł w negocjacjach biznesowych
- Ćwiczenia praktyczne

Po zakończonym szkoleniu jego uczestnicy będą:

- Znali najlepiej sprawdzone reguły wpływu społecznego
- Potrafili dopasować reguły do specyfiki swojego biznesu
- Zdawali sobie sprawę ze znaczenia małych kroków w wielkiej zmianie



VII OBRONA PRZED MANIPULACJAMI W NEGOCJACJACH

Treści:

- Manipulacja a wpływ społeczny
- Manipulacje działające na osobowość i emocje człowieka
- Sposoby radzenia sobie
- Ćwiczenia praktyczne

Po zakończonym szkoleniu jego uczestnicy będą:

- Znali mechanizmy wykorzystywane przez manipulatorów
- Potrafili mądrze reagować na manipulacje
- Świadomi ograniczonej efektywności manipulacji w negocjacjach



VIII SZACHY NEGOCJACYJNE

Treści:

- Psychologia złożonych negocjacji
- Przygotowanie do negocjacji wielu warunków umowy
- Wykorzystanie macierzy szachowej w negocjacjach
- Ćwiczenia praktyczne

Po zakończonym szkoleniu jego uczestnicy będą:

- Znali metodę przygotowania się do złożonych negocjacji biznesowych
- Wiedzieli, jak kontrolować przebieg negocjacji
- Świadomi wykorzystania mechanizmów psychologicznych w procesie negocjacyjnym

Organizacja

- Każde szkolenie jest prowadzone online i trwa 3 godziny z krótką przerwą w jego trakcie.
- Preferowana wielkość grupy 8-10 osób.
- Uczestnik może wybrać wszystkie szkolenia (cały program), lub te najbardziej odpowiadające jego potrzebom.



04

Technologia

- Pracujemy zdalnie korzystając w bezpiecznych, sprawdzonych narzędzie technologii informacyjnej.
- Oferujemy własne narzędzia do wideo i audiokonferencji, jak i dostosowujemy się do wymagań technologicznych klientów.
- Wykorzystujemy szeroki wachlarz narzędzi zdalnych dla zwiększenia skuteczności działań.
- Wspieramy uczestników w wyzwaniach technologicznych.
- Udostępniamy wszystkie materiały w formie zdalnej.
- Pracujemy również w formacie blended learning.

Prowadzenie



Andrzej Kaźmierczak

Trener, coach, badacz rynku. Absolwent socjologii na kierunku Komunikacja Społeczna UWr, Szkoły Coachingu, Szkoły Trenerów Biznesu Moderator we Wrocławiu oraz Szkoły Menedżerskiej organizowanej przez Allied Domecq Retailing w Londynie. Współzałożyciel Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Specjalista w szkoleniach w zakresie samorozwoju, zarządzania, komunikacji, negocjacji, sprzedaży, autoprezentacji oraz umiejętności trenerskich. Zajmuje się doradztwem i konsultacjami dla menedżerów najwyższego szczebla. Pomysłodawca i wykładowca w Akademii Zarządzania Sytuacjami Trudnymi, wykładowca w Szkole Trenerów Biznesu Moderator, Uniwersytecie Humanistycznospołecznym SWPS, Wyższej Szkole Bankowej oraz Podyplomowym Studium Menedżerów Akademii Ekonomicznej. Od prawie 20 lat zajmuje się pracą, której celem jest rozwój innych, przy okazji rozwijając także samego siebie.



Prowadzenie



Łukasz Łuszczak

Przedsiębiorca, konsultant biznesowy, wykładowca MBA UE we Wrocławiu negocjacje w biznesie. Praktyk z ponad 20 – letnim doświadczeniem w obszarach negocjacji i zarządzania sprzedażą zdobytym w uznanych firmach. Od lat prowadzi własną działalność doradczo-szkoleniową jako konsultant i doradca w obszarach negocjacji, zarządzania sprzedażą i sprzedaży. Zajmuje się oceną kompetencji i potencjału pracowników, opracowuje i wdraża projekty z zakresu zarządzania sprzedażą i negocjacji w biznesie. Prowadzi szkolenia i wykłady doskonalące umiejętności handlowe i negocjacyjne. Członek Rady Programowej Programu Executive MBA Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Certyfikowany mediator Centrum Szkoleń Prawnych.

Opiekun merytoryczny



Sławomir Jarmuż

Doktor psychologii, trener, coach, doradca. W swojej karierze przeszkolił przeszło 10 000 osób wykonując ponad 1000 szkoleń. Absolwent holenderskiej i angielskiej szkoły trenerów. Jest członkiem założycielem GLOBE - The Global Leadership And Organizational Behavior Effectiveness Research Program, którego celem było wypracowanie międzykulturowej teorii efektywnego przywództwa. Autor książki Paradoksalna psychologia, współautor: Podręcznika trenera, Psychologii dla trenerów i Alfabetu mitów menedżerskich. Jest współtwórcą koncepcji Szkoły Trenerów prowadzonej od 2000 roku przez firmę Moderator oraz twórcą Szkoły Coachingu Menedżerskiego.

O firmie

Jesteśmy firmą doradczą szkoleniową, która powstała w 1995 roku. Nasze działania zgodne są z podejściem opartym na dowodach (evidence based training), co oznacza kierowanie się możliwie najsilniejszymi dowodami w zakresie treści i metod prowadzonych szkoleń. Doskonalimy kompetencje, negocjacyjne, menedżerskie, sprzedażowe, trenerskie i inne. Moderator prowadzi Szkołę Trenerów Biznesu (61 edycji), Szkołę Coachingu Menedżerskiego (20 edycji) oraz Szkołę Project Managera (8 edycji).

Do firm, które skorzystały z oferty szkoleń, warsztatów i usług doradczych Moderatora należą:



i wiele innych. Wydajemy też książki o tematyce biznesowej i psychologicznej wspierające działania szkoleniowe i doradcze.



Kontakt

Konrad Bednarek
specjalista ds. szkoleń

bednarek@moderator.edu.pl
+48 728 963 417

Moderator sp. z o.o.

ul. Św. Józefa 1/3
50-329 Wrocław
NIP: 8982197272

szkolenia@moderator.edu.pl
+48 728 963 417

www.moderator.edu.pl
www.moderator-online.edu.pl

f www.facebook.com/moderatorszkolenia

