

SPRZEDAJĄC Z ALGORYTMEM

CZYLI JAK ZDOBYĆ KLIENTA W GAZECIE LOKALNEJ

Warsztaty dla pracowników działów reklamy i promocji gazet lokalnych

Zakopane, 16-18 października 2013,

Prowadzą:

Mariusz Bilski, trener biznesu, coach

Józef Figura, Tygodnik Podhalański

OFERTA SZKOLENIA

Cele szkolenia:

- Uczestnicy dowiedzą się jakim „algorytmem” się kierują i jakie to ma znaczenie dla prowadzonej przez nich sprzedaży oraz jej efektów
- Poznają uniwersalne algorytmy klienta – jak działa, co dla niego jest najważniejsze, czego oczekuje
- Zapoznają się i przećwiczą techniki sprzedaży
- Będą potrafili ocenić klienta i przeprowadzić z nim efektywne rozmowy sprzedażowe
- Wypracują indywidualny styl prowadzenia rozmowy sprzedażowej



**warsztat
medialny**
szkolenia | dziennikarstwo | fotografia

Środa, 16 października 2013

Godz. 15.00 Zajęcia

1. **WSTĘP**
 - Wprowadzenie do szkolenia
 - Przedstawienie celu warsztatu oraz treści
 - Analiza potrzeb uczestników

Godz. 18.00 Kolacja

Czwartek, 17 października 2013

Godz.9.00 Zajęcia

2. CO TO JEST ALGORYTM. RÓŻNE PODEJŚCIA DO ŻYCIA W ZALEŻNOŚCI OD CECH CHARAKTERU

- Algorytm w 4-rech odsłonach
- Algorytm indywidualny - jak rozpoznać z jakim klientem mamy do czynienia
- Rozpoznaj i nazwij swój algorytm – ćwiczenia z wykorzystaniem kamery.

3. TRUDNY KLIENT I JEGO ALGORYTM POSTĘPOWANIA CZYLI CO ZROBIĆ BY CHCIAŁ Z NAMI ROZMAWIAĆ

- Budowanie relacji jako przeciwdziałanie na niechęć klienta
- Studium przypadku - ćwiczenia praktyczne

Godz. 13.00 Obiad

4. CO ZROBIĆ, GDY KLIENT MÓWI „NIE”. JAK DZIAŁAĆ SKUTECZNIE.

- Skutki dla utrzymania poziomu sprzedaży
- Przeciwdziałanie - radzenie sobie z obiekcjami
- Ćwiczenia praktyczne

5. JAK PORADZIĆ SOBIE Z PORAŻKĄ CZYLI ZARZĄDZANIE STRESEM.



- Jaki wpływ na nasze działania ma nieświadoma reakcja stresowa
- Stres „Pola Walki” - jak poradzić sobie z porażką (brakiem sprzedaży)
- Metody pracy z ciałem
- Korzyści.

Godz. 18.00 Kolacja

Piątek, 18 października 2013

Godz. 9.00 Zajęcia

6. JAKIE PYTANIA ZADAĆ, BY SKUTECZNIE DOTRZEĆ DO CELU - METODA SPIN

- Założenia metody
- Wykorzystanie w praktyce
- Ćwiczenia

7. SZYBKA PIŁKA CZYLI JAK SPRZEDAĆ W 30 SEKUND.

- Założenia- jak to zrobić, jak się do tego przygotować
- Wykorzystanie- praktyka.
- Studium przypadku – czyli znów przechodzimy do praktyki

8. MAGICZNA LICZBA SIEDEM CZYLI JAK NA SPRZEDAŻ WPŁYWA ILOŚĆ UDZIELANYCH INFORMACJI

- Założenia - metody Millera
- Wykorzystanie - wyłowienie 7 najważniejszych rzeczy, które klient powinien usłyszeć, by kupić
- Znów praktyka

9. JAK DOJŚĆ DO TEGO, CO DLA KLIENTA JEST ISTOTNE

- 3 pytania, które musisz zadać
- Jak metoda 3 pytań działa na w praktyce - przykłady rynkowe
- Wykorzystanie
- Studium przypadku, ćwiczenia, kamera, akcja.
-

Godz. 13. Zakończenie zajęć, podsumowanie, wręczenie certyfikatów ukończenia

Obiad



SPODZIEWANE REZULTATY SZKOLENIA:

Uczestnicy będą potrafili:

- rozpoznać dominujące potrzeby klienta, a tym samym lepiej dopasować ofertę sprzedaży do oczekiwań
- skuteczniej dobierać środki dla sfinalizowania sprzedaży
- będą bardziej świadomi kontroli własnych emocji i zachowań w czasie rozmowy sprzedażowej
- udoskonalą własny warsztat sprzedażowy

Warsztat odbędzie się w pensjonacie Willa Karpaty

Zakopane, ul. Zwierzyniecka 8

www.willakarpaty.com

W cenę: 500 zł. netto od osoby wliczamy pełne wyżywienie, dwa noclegi oraz materiały szkoleniowe.

Na zgłoszenia na stronie: www.warsztatmedialny.pl (zakładka "zgłoszenie") czekamy do 30 września.

O uczestnictwie decyduje kolejność zapisów!

PROWADZĄCY

Mariusz Bilski - swoją karierę zawodową oparł na psychologii sprzedaży i zarządzaniu grupą sprzedażową. Posiada doświadczenie zarówno w kierowaniu zespołem jak i nadzorowaniu realizacji projektów. Jego wiedza i doświadczenie wynika z bardzo dużej praktyki sprzedażowej. Posiada umiejętność efektywnej organizacji pracy. Uważa, że nie ma rzeczy niemożliwych. Wszystko jest kwestią czasu i zaangażowania. Szybko zjednuje sobie uczestników zajęć.

Doświadczenie w pracy zdobywał jako:

- Menedżer regionalny programu Vacsy w Imper – Poland.,
- Menedżer regionalny programu Gold i asystent Dyrektora Regionu do spraw programowo – Szkoleniowych w Zepter International Poland,
- Trener i konsultant firmy szkoleniowej Meritum S.C.,
- Konsultant i trener firmy Kunst Promotion ,
- Trener i międzynarodowy konsultant MTI.
- Certyfikowany trener Fisch Metod



**warsztat
medialny**
szkolenia | dziennikarstwo | fotografia

- Coach ICC – Coaching rozwojowy
- Coach i superwizor – Coaching Kompetencyjny

Józef Figura – dziennikarz Tygodnika Podhalańskiego, wykładowca Instytutu Humanistycznego Podhalańskiej Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Nowym Targu. Jako trener prowadził m.in.: warsztaty dla dziennikarzy gazet lokalnych w Polsce, a także Azerbejdżanie, Mołdawii, Ukrainie i Tadżykistanie.

Organizator i prowadzący szkolenia Akademii Medialnej Tygodnika Podhalańskiego w Zakopanem, które obejmują podstawy warsztatu dziennikarskiego, promocji i reklamy w gazecie lokalnej, fotografii prasowej i dziennikarstwa śledczego.

Kontakt

Warsztat Medialny

Józef Figura

Tel. 791 499 431

akademia@24tp.pl

www.warsztatmedialny.pl



**warsztat
medialny**
szkolenia | dziennikarstwo | fotografia