

PROGRAM SZKOLENIA

PROSPECTING - AKTYWNE POZYSKIWANIE KLIENTÓW

SZKOLENIE 1-DNIOWE



CO NAS WYRÓZNIĄ ?



GRUPA SZKOLENIOWA SOLBERG SP. Z O.O.

O NAS

- 10 lat doświadczenia Grupy Szkoleniowej SOLBERG
- pasja do rozwoju i szkoleń
- bogaty zespół trenerski, mający niesamowity bagaż doświadczeń, wiedzy
- trenerzy posiadający ponad 20letnie doświadczenie w biznesie
- tysiące godzin na salach szkoleniowych
- dbałość o każdego klienta

OBSZAR SZKOLEŃ


Jako Grupa Szkoleniowa SOLBERG Sp. z o.o. zapewniamy pełne wsparcie również w zakresie szkoleń dedykowanych "szytych na miarę" wzmocnienia umiejętności

- **pionów handlowych** m.in. w obszarze sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta, umawiania spotkań
- **kadry kierowniczej/ managerskiej** m.in. w obszarze zarządzania zespołem, motywowania, delegowania zadań, kreatywnego rozwiązywania problemów, planowania
- **interpersonalnych** m.in. w obszarze komunikacji interpersonalnej, radzenia sobie ze stresem i emocjami, zarządzania sobą w czasie, asertywności, efektywności osobistej
- **zarządzanie projektami**
- **komputerowych**, np. Excel, MS Office
- **prawnych**, np. KPA
- **social media i działania marketingowe**
- RODO, Nowy Polski Ład, Czas pracy kierowców itp., aspekty prawne
- pierwsza pomoc
- **testy**, np. MTQ48, DISC, FRIS, MPA-Master Person Analysis
- zapobieganie mobbingowi
- szkolenia dla hoteli i restauracji
- szkolenia dla administracji
- szkolenia dla placówek medycznych, np. rejestrator medyczny

SOCIAL MEDIA

 <https://www.facebook.com/GrupaSzkoleniowaSolberg>

 @solberg_szkolenia

 @grupaszkoleniowasolberg

NAPISZ DO NAS

biuro@solberg-szkolenia.pl

(33) 300 31 45

www.solberg-szkolenia.pl

Wysoka jakość

Warsztatowy charakter szkoleń



Co możemy zaproponować:

Bez względu na rozmiar firmy oraz jej strukturę Twoje przedsiębiorstwo dzięki naszym szkoleniom zwiększy swoją efektywność w wybranym obszarze. Nasz zespół zapewni Ci najlepsze wsparcie.



Szkolenia otwarte

Dla pojedynczych osób w firmie
Wymiana doświadczeń
Kameralne grupy szkoleniowe
Terminy wg harmonogramu
Wyślij 1-5 osób



Szkolenia zamknięte

Dla całego zespołu/ działu/ firmy
Dostosowane do Twojej firmy
Termin, temat do uzgodnienia
Lokalizacja- wybrana przez Ciebie
Pomagamy w organizacji hotelu



Wyjazdy integracyjne

Nagroda dla pracowników,
motywacja, poprawa relacji
Szkolenie + integracja
Unikalne programy wyjazdów
Kompleksowa realizacja usługi

W jakiej formie pracujemy:



Webinary



Testy



Gry szkoleniowe



Szkolenia stacjonarne



Szkolenia online



Konsultacje/ szkolenia indywidualne 1 na 1

Wybierz odpowiednią formę dla Twojej firmy i zwiększ kompetencje w wybranym obszarze.

Z chęcią znajdziemy odpowiednie rozwiązania dla Ciebie i Twojego zespołu.

Wyślij zapytanie

 biuro@solberg-szkolenia.pl



www.solberg-szkolenia.pl

PROSPECTING - AKTYWNE POZYSKIWANIE KLIENTÓW

CZAS TRWANIA: 1 DZIEŃ 8 H

KORZYŚCI

KORZYŚCI:

Dzięki tym warsztatom uczestnicy poznają strukturę procesu pozyskiwania nowych klientów , zrozumieją istotę odpowiedniego przygotowania do zaoferowania klienta. Poprzez aktywne ćwiczenia nauczą się, w jaki sposób przygotować się do rozpoczęcia działań , również poznają czynniki wpływające na efektywność w tych działaniach. Dzięki uczestnictwu w przygotowanych ćwiczeniach dokonają profesjonalnego przygotowania i dobiorą najbardziej skuteczne kanały dotarcia do klienta

CEL SZKOLENIA:

Przygotowanie uczestników do prowadzenia efektywnych działań prospectingowych, czyli zaplanowania, przygotowania, wdrożenia i kontroli aktywności mających na celu pozyskanie nowych klientów. Szkolenie dostarcza umiejętności w zakresie umiejętnego stawiania celów, planowania działań, a także wyposaża uczestników w wiedzę dotyczącą skuteczności podejmowanych aktywności.

METODOLOGIA

Dużym atutem naszych szkoleń jest ich praktyczny, interaktywny charakter oraz nowoczesne aktywne metody warsztatowe:

- warsztat grupowy
- prezentacja multimedialna
- dyskusje grupowe
- ćwiczenia, testy

Warsztatowy charakter szkolenia umożliwi uczestnikom zdobycie niezbędnej wiedzy oraz pozyskanie konkretnych umiejętności praktycznych. Zasadą pracy będzie wspólne wypracowywanie rozwiązań.

Feedback ze strony trenera będzie miał charakter motywujący, otwierający na rozwój.

UCZESTNICY

Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób odpowiedzialnych za samodzielne pozyskiwanie klientów. Przedstawicieli Handlowych, Specjalistów ds. Sprzedaży, Doradców Finansowych, Doradców Klienta oraz osób, które odpowiadają za pozyskanie klienta, znają podstawy sprzedaży i chcą zwiększyć swoją efektywność w działaniu. Handlowcom, przedstawicielom handlowym, specjalistom ds sprzedaży odpowiedzialnym na pozyskiwanie klientów na rynkach BtB i BtC. Managerom sprzedaży średniego i niższego szczebla, których handlowcy są zaangażowani w proces prospectingu.

1. WSTĘP DO PROSPECTINGU

- Czym jest prospecting?
- Zasada 3/37/60.
- Znaczenie aktywnego pozyskiwania Klientów w procesie sprzedaży.

2. PLANOWANIE DZIAŁAŃ PROSPECTINGOWYCH

- Lejek sprzedaży.
- Określenie celu sprzedażowego.
- Aktywny plan poszukiwania Klientów.
- Identyfikacja grupy docelowej.
- Analiza rynku i segmentacja Klientów.

3. ETAPY I SPOSOBY POZYSKANIA NOWEGO KLIENTA

- Przygotowanie i metody pozyskiwania Klientów.
- Zdefiniowanie grupy docelowej.
- Kim jest mój idealny Klient?
- Kryteria sukcesu w sprzedaży, czyli analiza wyników własnej pracy.
- Decydenci w firmie.
- Wyzwalacze, czyli okazje.
- Odzyskiwanie Klientów biernych - sposoby odnawiania relacji handlowych.

4. KONTAKT Z KLIENTEM

- Pierwszy telefon.
- Pierwszy mail.
- Budowanie wizerunku podczas rozmowy telefonicznej.
- Jak reagować na odmowy klientów? Jak proponować inne działania?
- Kiedy odnawiać kontakt telefoniczny.

5. POLECENIA I REKOMENDACJE

- Drzewo poleceń.
- Networking.

TERMINY



[Terminy w harmonogramie](#) <- kliknij

Możliwość realizacji szkolenia zamkniętego
(lokalizacja, termin do uzgodnienia)- wyślij zapytanie

INWESTYCJA



Szkolenie STACJONARNE i ONLINE 990 zł netto / os + 23 % VAT

Cena obejmuje:

- udział w 1-dniowym szkoleniu,
- materiały szkoleniowe,
- karty pracy,
- skrypt poszkoleniowy / e- book,
- dyplom ukończenia szkolenia,
- ankietowe badanie potrzeb uczestnika
- obiad oraz przerwy kawowe*

*dotyczy szkolenia stacjonarnego

ZGŁOSZENIA



Celem zgłoszenia udziału poproszę o wybranie dogodnej dla Państwa formy zgłoszenia:

[POBIERZ
KARTĘ
ZAMÓWIENIA](#)

[WYPEŁNIJ
FORMULARZ ONLINE](#)

[WYŚLIJ E-MAIL](#)
(DANE UCZESTNIKA, DANE DO
FV, TEMAT, TERMIN
LOKALIZACJA SZKOLENIA)

KONTAKT



Grupa Szkoleniowa S O L B E R G Sp. z o.o.

tel: +48 (33) 300 31 45

e-mail: biuro@solberg-szkolenia.pl

tel: +48 (22) 390 52 45

e-mail: szkolenia@solberg-szkolenia.pl

NIP: 5482753596,

REGON: 526172863