

”
Bo
wszystko
zaczyna
i kończy się
na ludziach

Biznes Progres
ul. Lotników 83
44-100 Gliwice

e-mail: biuro@biznesprogres.pl

www.biznesprogres.pl

www.biznesprogres.pl



Biznes Progres

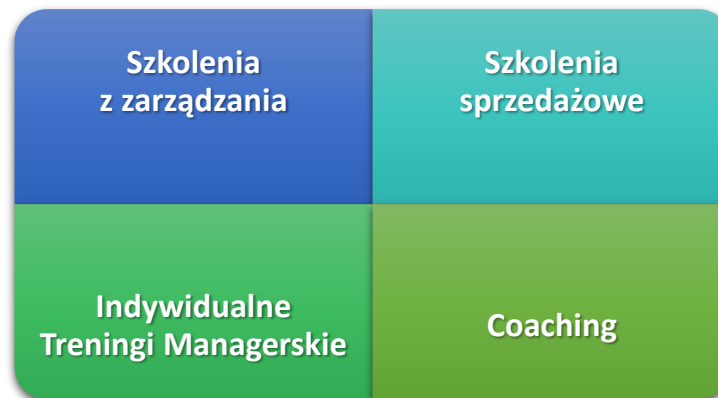
W Biznes Progres wierzymy, że zadowolony i szczęśliwy pracownik jest kluczem do osiągnięcia lepszych efektów biznesowych.

Dlatego identyfikujemy i nazywamy przyczyny nieporozumień w organizacjach, wpływamy na zmianę postaw i rozwój pracowników oraz dobieramy odpowiednie osoby do organizacji, przez co pomagamy firmom stworzyć bezpieczne, motywujące,

oparte o szacunek i dobre relacje środowisko pracy, które przekłada się na osiągnięcie założonych efektów.

...bo wszystko zaczyna i kończy się na ludziach.

Jak pracujemy ⇒



Aktywizacja uczestnika



Rozwiązywanie rzeczywistych problemów



Pytania i odpowiedzi



Praca warsztatowa



Szkolenie z zakresu budowania relacji

BUDOWANIE DŁUGOTRWAŁYCH RELACJI Z KLIENTEM

Opis:

Wiedza na temat sprzedaży, procedur i schematów jest tylko jedną ze składowych procesy sprzedaży, która najczęściej nie obejmuje czynnika ludzkiego, najważniejszego w relacji biznesowej, co z kolei przekłada się na brak efektów sprzedażowych, rodząc frustrację i niechęć do podejmowania kolejnych kontaktów. Budowanie relacji z klientem polega na tworzeniu pozytywnych związków, opartych na wzajemnym zaufaniu oraz dopasowaniu stron sprzedaży. Bez zbudowanych relacji trudno osiągnąć sukces na jakiegokolwiek płaszczyźnie. Należy pamiętać, że budowanie relacji, to proces składający się z wielu czynników, których świadomość wpływa na sukces w tych obszarach.

Szkolenie przekazuje cenne wskazówki jak budować długotrwałe relacje, które są podstawą w sprzedaży i w długofalowej współpracy

Adresaci:

- ⇒ sprzedawcy
- ⇒ przedstawiciele handlowi

- ⇒ managerowie zespołów sprzedażowych
- ⇒ specjaliści ds. sprzedaży



Program:

1. Budowanie relacji z klientem / partnerem
2. Dlaczego warto budować relacje oparte na zaufaniu, szacunku i zaangażowaniu
3. Poznanie piramidy współpracy jako narzędzia do budowania długotrwałych relacji
4. Poznanie typów klienta pod kątem budowania relacji – Poziomy Wartości
5. Jak współpracować z klientem poprzez pryzmat wartości i potrzeb klienta
6. Zasady zachowania w odniesieniu do osoby lub grupy, aby osiągnąć efekt



7. Jak przekładać relacje na sprzedaż

Korzyści:

- ✓ Rozwój umiejętności budowania i utrzymywania kontaktów z nowymi i dotychczasowymi klientami / partnerami biznesowymi
- ✓ Rozwój umiejętności prowadzenia skutecznych rozmów sprzedażowych / ofertowych / motywacyjnych
- ✓ Poznanie technik posługiwania się językiem korzyści indywidualnych
- ✓ Poznanie mechanizmów podejmowania decyzji
- ✓ Rozwój umiejętności, jak zbierać informacje by maksymalizować efektywność
- ✓ Nabycie umiejętności w zakresie skutecznej komunikacji interpersonalnej

- ✓ Poznanie prawdziwych potrzeb klienta
- ✓ Poszerzenie grona klientów / partnerów biznesowych
- ✓ Otwarcie na nowe rynki
- ✓ Przebicie się przez tzw. „szklany sufit”

Czas szkolenia:

1 dzień – 8 godzin szkoleniowych



Kto prowadzi szkolenia – warsztaty?

Zaufali nam (m.in.):

Wojciech Gabryelczyk:



- ⇒ **Certyfikowany Trener, Praktyk Biznesu, Coach**
- ⇒ Przedsiębiorca
- ⇒ **Doświadczony** sprzedawca i manager zarządzający małymi i dużymi przedsiębiorstwami
- ⇒ **Trener praktyk rozwoju zawodowego**
- ⇒ **10 lat** doświadczenia w szkoleniach praktycznych
- ⇒ Ponad **700 godzin** sesji coachingowych
- ⇒ Realizator tylko **praktycznych** treningów i warsztatów

SIEMENS



Pratt & Whitney
A United Technologies Company



STRABAG



DAMIDOS
WYDAWNICTWO



EkoProHut

Odzyskujemy dla natury

Grupa **CARGO**



COMMVault 



Kontakt

Zapraszamy do kontaktu:

Wojciech Gabryelczyk

tel.: +48 668 944 068

ul. Lotników 83, 44-100 Gliwice

e-mail: biuro@biznesprogres.pl

www.biznesprogres.pl



Bo
wszystko
zaczyna
i kończy się
na ludziach

www.biznesprogres.pl

