

PSYCHOLOGIA KUPOWANIA I SPRZEDAWANIA

Trener: Katarzyna Jędruszczak

Cel szkolenia:

Uczestnicy szkolenia poznają praktyczne sposoby zastosowania wiedzy i umiejętności psychologicznych w procesie sprzedawania. Dowiedzą się jak efektywniej budować trwałe relacje z klientami

Jakie zagadnienia obejmuje szkolenie:

- ❖ Fazy sprzedaży po rewizji
- ❖ Jak rozpoznajemy rzeczywiste potrzeby klientów?
- ❖ Podstawowe „psychologiczne” narzędzia sprzedawcy
- ❖ Jak klienci są „zaprogramowani” i co z tego wynika?
- ❖ Co wiemy z dziedziny osobowości człowieka i jak tę wiedzę można zastosować w praktyce sprzedażowej
- ❖ Psychologia zachowań konsumenckich czyli jak ludzie kupują
- ❖ Reguły wywierania wpływu
- ❖ Wybrane „tłumaczenia” z zakresu „mowy ciała” w obsłudze klienta
- ❖ Niektóre konstrukcje z zakresu tzw. języka perswazji

Korzyści dla uczestników:

- ❖ Uczestnicy uzupełnią swą wiedzę z zakresu technik sprzedaży o wiedzę i umiejętności psychologiczne
- ❖ Uczestnicy poznają techniki usprawniania komunikacji z klientem
- ❖ Zaproponujemy uczestnikom kilka metod budowania relacji z klientami

Trener

Katarzyna Jędruszczak

Absolwentka psychologii (specjalizacja: psychologia pracy i zarządzania). Na ukończeniu doktorat z pogranicza psychologii komunikacji i psychologii społecznej. Ukończyła studia podyplomowe z zakresu zarządzania i rozwoju zasobów ludzkich (University of Illinois). Posiada dyplom MBA (University of Illinois). Certyfikowany trener TROP z rekomendacjami Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Ma kompleksową znajomość rynku pracy - prowadzi szkolenia dla pracowników UP (wszystkich szczebli) oraz osób bezrobotnych. Inicjatorka powstania i koordynator Centrum Doradztwa Zawodowego przy WSNS w Lublinie. Niemniej główny obszar jej pracy zawodowej to szkolenia i treningi oraz doradztwo dla kadry menedżerskiej (z zakresu tzw. "miękkich" umiejętności menedżerskich) . Jest pracownikiem dydaktycznym na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim, prowadzi także zajęcia na kilku prywatnych uczelniach (doradztwo zawodowe, przedmioty psychologiczne). Współpracuje również jako project manager i trener w międzynarodowych szkoleniach dla trenerów w ramach unijnego programu Socrates/Comenius/Grundtvig3 (tytuły projektów szkoleniowych: Project Management; Soft Skills in Management, Accelerated Learning in Trainings). Brała udział (jako trener-ekspert) w projektach realizowanych dla PARP (ostatnio w projekcie "Inwestycja w kadry"). Kładzie duży nacisk na rozwój swoich kompetencji: uczestnictwo w konferencjach, publikacje, poszukiwanie nowych wyzwań w zakresie projektów szkoleniowych i doradczych. W pracy trenerskiej stosuje metody neurolingwistycznego programowania oraz accelerated learning.

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY NA SZKOLENIE OTWARTE

Prosimy o przesłanie wypełnionego formularza:
 faxem pod nr: **+48 22 436 63 64**

e-mailem: szkolenia@extreme.com.pl

Zamawiający Szkolenie	
Firma:	NIP:
Ulica:	Tel.:
Kod:	Fax:
Miejscowość:	E-mail:

Zgłoszenie dotyczy następujących szkoleń		
Szkolenie:	Data:	Miejscowość:
Szkolenia:	Data:	Miejscowość:

Warunkiem udziału wymienionych niżej osób w szkoleniu jest przesłanie wypełnionego formularza wraz z podpisem osoby uprawnionej od akceptacji kosztów szkolenia oraz dokonanie wpłaty na podany poniżej numer konta w terminie nie krótszym niż 7 dni przed datą rozpoczęcia szkolenia.

Anulowanie zgłoszenia udziału w szkoleniu musi być dokonane w formie pisemnej (przesłane faksem wraz z podpisem) w terminie nie krótszym niż 7 dni przed datą rozpoczęcia szkolenia. W przypadku przekroczenia wyżej określonego terminu, Zamawiający Szkolenie zobowiązany jest do uiszczenia opłaty w wysokości 100% kosztów uczestnictwa w szkoleniu.

Osoby zgłaszane na szkolenia						
Imię i nazwisko	Stanowisko	Nazwa szkolenia	Telefon	Fax	E-mail	Cena za osobę
					Łączna kwota	
					Rabat	
					Do zapłaty	

Opłatę za Szkolenie należy wpłacić na poniższy numer konta:

17 1240 1125 1111 0000 0701 2677 prowadzony przez: Bank Pekao S.A. IX O/Warszawa

Wyrażam zgodę na przetwarzanie zawartych w formularzy danych osobowych dla celów marketingowych przez firmę ZB Corp. (Extreme Management Solutions - Extreme Group) zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych (z dnia 29 sierpnia 1997 roku, Dz. U. Nr 133, poz. 833) oraz na otrzymywanie pocztą elektroniczną informacji marketingowych dotyczących szkoleń i usług doradczych Extreme Group, zgodnie z ustawą o świadczeniu usług drogą elektroniczną (z dnia 18 lipca 2002 roku, Dz. U. Nr 144, poz. 1204 z późn. Zm).

Oświadczam, że zapoznałem/-łam się i akceptuję warunki uczestnictwa w szkoleniach otwartych organizowanych przez firmę ZB Corp.

.....
 Data

.....
 Podpis osoby uprawnionej do akceptacji kosztów

.....
 Pieczęćka

EXTREME MANAGEMENT SOLUTIONS – EXTREME GROUP

Al. KEN 94/19, 02-722 Warszawa

tel. +48 22 448 25 38, fax: +48 22 436 63 64

e-mail: extreme@extreme.com.pl www.extreme.com.pl www.grupaextreme.pl