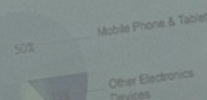


SZKOLENIE OTWARTE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

# PRZESTAŃ GADAĆ I ZACZNIJ SŁUCHAĆ!

Company's Growth

GLOBAL BUSINESS REVIEW



**AKADEMIA POZYTYWNEJ KOMUNIKACJI  
CZYLI JAK BUDOWAĆ ZAUFANIE KLIENTA I SKUTECZNIE  
SPRZEDAWAĆ**

TRENER  
KEY  
K



IZBA PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA  
ZIEMI RADOMSKIEJ



# „Prawdziwy negocjator, nigdy nie negocjuje cen”

## **Czy to zdanie może być prawdziwe?**

„Prawdziwy negocjator, nigdy nie negocjuje cen” – Czy to zdanie może być prawdziwe? A jeśli założyć, że tak, to czy można się tego nauczyć?

Tak, to prawda. I tak, można się tego nauczyć.

Nowoczesna komunikacja to najlepszy i najtańszy sposób wyprzedzenia firm konkurencyjnych.

Zapraszamy na praktyczne szkolenie, które daje wiedzę i umiejętności, do wykorzystania natychmiast. Poznasz mechanizmy i narzędzia, które wykorzystasz nie tylko z klientami, ale również w rozmowach z pracownikami, urzędnikiem z ZUSu, czy własną żoną.

# MODUŁ 1

## SPRZEDAŻ TRANSAKCYJNA

Pokażemy dwa modele sprzedaży i rekomendację do stosowania jednego z nich w praktyce. Moduł, który uczy właściwego, otwartego podejścia do klienta. Zaufanie to „centrum” sprzedaży na rynkach o wysokiej konkurencyjności. Zbuduj zaufanie, a nie będziesz negocjował cen.

# MODUŁ 2

## MECHANIZM AKCEPTACJI

W tym module zrozumiesz w jak wielu sytuacjach atakujesz klienta i jakie mechanizmy obronne w nim uruchamiasz. Zobaczysz, jak można przestać sabotować własną sprzedaż i uniknąć wielu nieświadomych pułapek.

# MODUŁ 3

## KOMUNIKACJA W SYTUACJI TRUDNEJ

Nie zawsze wszystko idzie, tak jakbyśmy chcieli, w tym module nauczysz się jak oznajmić, że towar się spóźni, a reklamacja nie zostanie uwzględniona. Mimo, że sytuacja jest trudna, pokażemy Ci jak pozostać dalej w dobrych relacjach z klientem.

# MODUŁ 4

## NEGOCJACJE, A KOMUNIKACJA

Jak się wygrywa negocjacje budując relacje. Kilka prostych mechanizmów do wykorzystania w każdej rozmowie z klientem i własną żoną czy mężem.

## **Dodatkowo tylko dla AMBASADORÓW**

# MODUŁ 5

## KREATYWNA WYMIANA MYŚLI

To moduł współpracy, gdzie bardzo liczymy na Twoją opinię. Tworzymy Akademię Pozytywnej Komunikacji, która ma być odpowiedzią na autentyczne problemy przedsiębiorców. Pomóż nam ją stworzyć. To również korzyść dla Ciebie.

# Trenerzy prowadzący



## Małgorzata Mączyńska

Lingwistka, pedagog, certyfikowany coach i trener. Z wykształcenia jest magistrem filologii angielskiej Uniwersytetu Warszawskiego. Wdraża kreatywną edukację językową w swojej własnej szkole językowej.

Potrafi odpowiednio dopasować metody nauczania wykorzystując przy tym inteligencję wielorakie. Edukacja pasjonuje ją sama w sobie, zaczęła pogłębiać nowoczesną wiedzę o tym, jak mądrze i efektywnie uczyć innych. Ukończyła kurs coachingu Grupy Trenerów Power, a potem kolejne kursy coachingowe i trenerskie do poziomu Master.



## Katarzyna Wielocha

Od 20 lat przedsiębiorca zarządzająca męskimi biznesami. Kobieta wulkan z doświadczeniem i mądrością. Zawodowo przedsiębiorca, coach i trener biznesu. Specjalizuje się w negocjacjach i komunikacji.

Ma za sobą wiele godzin wystąpień publicznych, szkoleń, negocjacji i organizacji konferencji. Ukończona ekonomia, MBA, dwa podyplomowe kierunki prawne liczne kursy coachingowe i trenerskie dają jej mocne przygotowanie do zawodu trenera. Pomyślna i organizator Konferencji dla Młodzieży THINK OUTSIDE THE BOX

TRENERKI Z TRENERKEY.PL - Z JEDNEJ STRONY DOŚWIADCZENIE I WYKSZTAŁCENIE BIZNESOWE, KTÓRE POMAGA ROZWIĄZAĆ TWARDE PROBLEMY, A Z DRUGIEJ STRONY METODYKA PEDAGOGA, COACHA I TRENERA DO ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW DOTYCZĄCYCH UWARUNKOWAŃ. DODAJ TEGO POCZUCIE HUMORU I ŁATWOŚĆ NAWIAZYWANIA RELACJI, A OTRZYMASZ IDEALNE POŁĄCZENIE, ŻEBY MIEĆ PEWNOŚĆ, ŻE WARSZTATY BĘDĄ FANTASTYCZNE.

Szkolenie wykorzystuje doświadczenia nauki i biznesu z dziedziny komunikacji, negocjacji, sprzedaży, zarządzania konfliktem i zarządzania kryzysowego. Te wszystkie działy, w których mamy ogromne doświadczenie zostały zebrane i stworzyliśmy szkolenie, które w niezwykle praktyczny sposób uczy KOMUNIKACJI, czyli podstawowej kompetencji niezbędnej do skutecznej sprzedaży.

### 1. Nauczysz się identyfikować mechanizmy odpowiadające za działania osób agresywnych

*Dzięki temu będziesz wiedział, jak rozmawiać z klientem, który jest do Ciebie nastawiony wrogo lub agresywnie. Poprzez zrozumienie mechanizmów, sam unikniesz komunikacji antagonizującej, dzięki temu Twój klient nie będzie czuł się atakowany i będzie z Tobą bardziej swobodnie rozmawiać.*

### 2. Poznasz modele sprzedażowe

*Zrozumiesz i przeciwiczyz nowoczesny model sprzedaży, będziesz potrafił zdiagnozować sprzedaż tzw. neandertalską i wyeliminujesz jej elementy ze swojego scenariusza rozmów z klientem. Odkryjesz własne błędy i zwiększysz skuteczność zamknięcia sprzedaży.*

### 3. Nauczysz się budować zaufanie klienta

*Poznasz obszary i filary budowania relacji z klientami. Jeśli będziesz rozwiązywał prawdziwe problemy klienta, bardzo rzadko Twój klient będzie szukał ofert konkurencyjnych i negocjował z Tobą ceny. Będzie Ci po prostu ufał. Dzięki takiej fundamentalnej zmianie sposobu prowadzenia rozmów, znacząco zwiększy się marżowość Twojej sprzedaży.*

### 4. Twój klient będzie sam sobie sprzedawał

*Kiedy pozwolisz klientowi zbudować swoją ofertę, będzie mocno przywiązany do tego rozwiązania. Będzie go bronił przed innymi, jak swojego stanowiska. Twój klient będzie Twoim największym ambasadorem.*

**Warsztaty organizowane są we współpracy  
z Izbą Przemysłowo Handlową Ziemi Radomskiej**

*2 kwiecień wtorek godziny 9.00 do 14.00 z przerwą kawową  
w siedzibie Izby w Radomiu przy ul. Rwańskiej 7*

**Cena szkolenia za moduły od 1 do 4 to koszt 267 zł netto.**

**Mamy też dla Ciebie propozycję współpracy. Zostań  
AMBASADOREM AKADEMII POZYTYWNEJ KOMUNIKACJI i zapłać  
za szkolenie jedynie 197 zł netto.**

**Skąd taka atrakcyjna cena?**

**Nie, to nie jest promocja. Tak wartościowe szkolenie jest w tak  
preferencyjnej cenie, ponieważ jest to szkolenie pilotażowe do  
Akademii Pozytywnej Komunikacji.**

**Chcemy, aby byli Państwo również autorami późniejszego kursu  
Akademia Pozytywnej Komunikacji i pomogli nam Państwo w  
stworzeniu najbardziej potrzebnych treści na to szkolenie.  
Potrzebujemy Państwa opinii na temat szkolenia pilotażowego i  
naszych propozycji do Akademii**

**To transparentna propozycja współpracy, gdzie możecie Państwo  
zakupić szkolenie w bardzo atrakcyjnej cenie w zamian za wymianę  
myśli w ostatnim module szkolenia i wypełnieniu później krótkiej  
ankiety (około 10 minut)**

**Każdy AMBASADOR Akademii będzie mógł w niej uczestniczyć na  
specjalnych warunkach.**

**Zgłoszenia udziału w szkoleniu przyjmujemy do 28 marca  
email [izba@radomskibiznes.pl](mailto:izba@radomskibiznes.pl)  
i pod numerem telefonu 48 384 56 60**