



Fundusze Europejskie
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



HARMONOGRAM REALIZACJI WSPARCIA

Nazwa beneficjenta	Wyższa Szkoła Turystyki i Ekologii Małopolska Organizacja Turystyczna
Numer projektu	FERS.01.05-IP.08-0452/23
Tytuł projektu	„Oferta uczelni dla transformacji energetycznej w Małopolsce Zachodniej”
Numer i nazwa zadania	Zadanie 3. Testowanie opracowanego modelu – szkolenia dla 200 os. Prowadzące do nabywania kwalifikacji
Forma wsparcia	Szkolenie: Techniki sprzedaży
Prowadzący	mgr Julia Armatys

DATA	MIEJSCE	GODZINY	ILOŚĆ GODZIN	ILOŚĆ OSÓB
10.04.2025	ul. Spółdzielców 1, 34-200 Sucha Beskidzka, sala 03	9.00 – 12.00 i 12.15 – 15.15	8	8 os.
24.04.2025	ul. Spółdzielców 1, 34-200 Sucha Beskidzka, sala 03	9.00 – 12.00 i 12.15 – 15.15	8	8 os.
15.05.2025	ul. Spółdzielców 1, 34-200 Sucha Beskidzka, sala 03	9.00 – 12.00 i 12.15 – 14.30	7	8 os.
29.05.2025	ul. Spółdzielców 1, 34-200 Sucha Beskidzka, sala 03	9.00 – 12.00 i 12.15 – 14.30	7	8 os.



**WYŻSZA SZKOŁA
TURYSTYKI I EKOLOGII**

Projekt:
„Oferta uczelni dla transformacji
energetycznej w Małopolsce Zachodniej”

Nr projektu:
FERS.01.05-IP.08-0452/23
Okres realizacji projektu:
01.09.2024 – 31.08.2026



Małopolska Organizacja Turystyczna



Fundusze Europejskie
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



PROGRAM SZKOLENIA

Szkolenie obejmuje swoim zakresem poniższe zagadnienia:

- 1) Nawiązywanie kontaktów handlowych
 - a. Wprowadzenie – komunikacja i budowanie relacji z klientem;
 - b. Mowa ciała w kontaktach handlowych;
 - c. Wykorzystanie tonu głosu w rozmowach handlowych;
 - d. Aktywne słuchanie, stosowanie parafrazy;
 - e. Zadawanie właściwych pytań – otwarte, zamknięte;
 - f. Prowadzenie rozmów z trudnymi klientami.
- 2) Sposoby ułatwiające zdobywanie i utrzymywanie sympatii klientów
 - a. Cele badania potrzeb klientów;
 - b. Badanie potrzeb różnych rodzajów klientów;
 - c. Zdobywanie zaufania klientów;
 - d. Tworzenie pozytywnej atmosfery do rozmów handlowych;
 - e. Budowanie profesjonalnego wizerunku oraz wiarygodności handlowca.
- 3) Skuteczne prezentowanie ofert handlowych
 - a. Skuteczna argumentacja handlowa;
 - b. Język korzyści;
 - c. Prezentacja jako narzędzie sprzedażowe;
 - d. Prowadzenie rozmowy w przypadku obiekcji klienta oraz odpieranie obiekcji klienta.
- 4) Skuteczne prezentowanie cen produktów i usług



WYŻSZA SZKOŁA
TURYSTYKI I EKOLOGII

Projekt:
„Oferta uczelni dla transformacji
energetycznej w Małopolsce Zachodniej”
Nr projektu:
FERS.01.05-IP.08-0452/23
Okres realizacji projektu:
01.09.2024 – 31.08.2026





Fundusze Europejskie
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



- a. Prowadzenie rozmów o cenach – prawidłowe przedstawienie cen przez handlowców;
- b. Zasady planowania i prowadzenia spotkania sprzedażowego;
- c. Prowadzenie negocjacji cenowych;
- d. Łagodzenie negatywnych reakcji na cenę.

5) Finalizowanie sprzedaży

- a. Sygnały gotowości klienta do pojęcia decyzji o zakupie;
- b. Postępowanie w końcowej fazie sprzedaży;
- c. Postępowanie po dokonaniu sprzedaży;
- d. Postępowanie w sytuacji niepowodzenia sprzedaży;
- e. Podsumowanie rozmowy sprzedażowej.



**WYŻSZA SZKOŁA
TURYSTYKI I EKOLOGII**

Projekt:
„Oferta uczelni dla transformacji
energetycznej w Małopolsce Zachodniej”
Nr projektu:
FERS.01.05-IP.08-0452/23
Okres realizacji projektu:
01.09.2024 – 31.08.2026

