

Konferencja:

Zarządzanie sprzedażą w kancelarii

Jak skutecznie pozyskać klienta i wykreować nowe usługi?

Terminy i miejsce:

Program

I dzień

10:00 - 10:30	Rejestracja uczestników
10:30 - 12:00	Trening efektywnej komunikacji perswazyjnej w sprzedaży • Mini wykład - elementy procesu sprzedaży - prospekting • Jak efektywnie wykorzystać reguły wpływu społecznego w kontaktach z klientem • Co i jak zrobić aby niemożliwe stało się możliwe? • Jak motywować ludzi do skorzystania z naszej propozycji? • Jak wywołać akceptację klienta w rozmowach handlowych? • Co buduje dobry klimat rozmów? • Co motywuje i demotywuje klienta do zakupu lub podjęcia decyzji?
12:00 - 12:30	Przerwa kawowa
12:30 - 14:00	Warsztaty procesu sprzedaży - nawiązanie kontaktu i otwarcie rozmowy • Co to jest język sprzedaży? • Jak zaplanować pierwszy kontakt? • Jakie znaczenie ma otwarcie rozmowy? • Jak wykorzystać wiedzę nt. różnych stanów emocjonalnych klientów do budowania dobrej atmosfery w procesie sprzedaży? • Gra komunikacyjna
14:00 - 15:00	Przerwa obiadowa
15:00 - 16:30	Analiza potrzeb klienta • Jak zbadać potrzeby klienta? • Jak kreować potrzeby klienta? • Jak sporządzić kartę produktową? • Warsztaty twórcze "ukryte i jawne potrzeby klienta kancelarii"
16:30 - 17:00	Przerwa kawowa

17:00 - 19:30	Trening prezentacji oferty i negocjacji z klientem • Na co zwrócić uwagę przy przygotowaniu oferty? • Jak prezentować ofertę? • Jak poprzez zadawanie odpowiednich pytań zmniejszyć opory klienta i uzyskać akceptację naszego stanowiska? • Co robić gdy klient zadaje trudne pytania? • Jak radzić sobie z krytyką ogólną klienta? • Jak przełamać impas w rozmowie handlowej? • Jak przechodzić do finalizacji zamówień?
19:30 - 20:00	Czas wolny
20:00	Kolacja

II dzień

9:30 - 10:00	Śniadanie
10:00 - 11:30	Finalizacja zlecenia i negocjacje z klientem • Jakie są zasady rozpoczęcia współpracy z klientem? • Jak wykorzystać zasady etyki w realizacji usług? • Jak przygotować się do negocjacji? • Jak zapewnić sobie dobry start w negocjacjach handlowych? • Jak wykorzystać techniki ofensywne? • Jak wykorzystać impas negocjacyjny bez walki?
11:30 - 12:00	Przerwa kawowa
12:00 - 15:00	Warsztaty twórcze tworzenia procesu sprzedaży w kancelarii doradztwa podatkowego • Mini wykład: specyfika usług doradztwa podatkowego i atrybuty zawodowe, a proces sprzedaży • Jak projektować proces sprzedaży? • Gra handlowa "Książę" • Tworzenie reguł komunikacji • Karta potrzeb klienta (karta produktowa) • Tworzenie standardu oferty • Gra podsumowująca: Jak sprzedać usługę prowadzenia rachunkowości? • Podsumowanie warsztatów
15:00 - 16:00	Obiad

Prelegenci

Joanis Platis

od 25 lat związany ze sprzedażą i zarządzaniem sprzedażą w tych dziedzinach zna gorycz porażek, ale i smak sukcesów; między innymi pracując przez 8 lat w Grupie ING był piątym agentem na 3000 agentów, oraz najlepszym menadżerem zespołu sprzedażowego na 600 zespołów w Polsce (tajemnica tych sukcesów tkwi w procesowym podejściu do sprzedaży i do zarządzania procesem sprzedaży); od 9 lat prowadzi własną działalność doradczą i coachingową oraz pomaga przy analizie potrzeb, projektując zajęcia na miarę potrzeb Klienta; po wielu latach pracy w branży usługowej wypracował autorskie programy szkoleniowe, które są dla Państwa gwarancją wyuczenia praktycznych i skutecznych umiejętności w zakresie procesu usług, sprzedaży i zarządzania.

Waldemar Szewc

Doradca podatkowy, od roku 1992 Właściciel Kancelarii Doradztwa Podatkowego A.F.O. (świadczącej usługi w zakresie prawa podatkowego, usługowego prowadzenia rachunkowości oraz outsourcingu spraw kadrowo-płacowych). Trener biznesu i wykładowca z wieloletnim doświadczeniem. W 2018 r. obronił tytuł doktora nauk ekonomicznych rozprawą doktorską, pt. "Coaching jako instrument kreowania wiedzy w kancelariach doradztwa podatkowego". Realizuje szkolenia z

zakresu polityki podatkowej, przedsiębiorczości, zarządzania, prawa podatkowego, finansów metodą treningu i coachingu zespołowego.

Autor licznych publikacji m.in. dotyczących problematyki podatków, rachunkowości, zarządzania finansami i zarządzania kancelarią doradztwa podatkowego (w tym 10 publikacji książkowych, 22 referaty, ponad 50 artykułów). Współautor pierwszego w Polsce podręcznika z zakresu przedsiębiorczości pt.: „Zarządzanie małą firmą”.

Aleksander Binsztok

doktor nauk ekonomicznych; adiunkt w Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu; lider zespołu trenerów Firmy Szkoleniowo – Usługowej „Binsztok i Partnerzy”; w latach 2005–2009 prezes Oddziału Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa we Wrocławiu; autor ponad 70 publikacji naukowych, artykułów prasowych i książek nt. zarządzania, marketingu oraz psychologicznych technik wywierania wpływu społecznego w tym książek pt.: „Kiedy kropla drąży skałę, czyli droga do mistrzostwa w komunikacji perswazyjnej” oraz „Kompendium technik perswazyjnych”; wykładowca w AGH w Krakowie na studiach podyplomowych z zakresu pośrednictwa w obrocie nieruchomościami oraz zarządzania nieruchomościami; ponadto trener wielu firm i stowarzyszeń zajmujących się pośrednictwem w obrocie nieruchomościami; prowadzący warsztaty i prelekcje w Okręgowej Radzie Adwokackiej oraz Okręgowej Izbie Radców Prawnych we Wrocławiu, Zielonej Górze i Koszalinie, a także w Izbach Komorniczych – we Wrocławiu i Krakowie; (przykładowe referencje na www.binsztok.pl); kierownik naukowy pierwszych w Polsce studiów podyplomowych z zakresu mediacji; redaktor naukowy książek z zakresu mediacji: „Poradnik skutecznego mediatora. CZ.1 – Zagadnienia prawne i ekonomiczne oraz CZ.2 – Zagadnienia psychologiczne i komunikacyjne”; laureat nagrody Ministra Edukacji i Szkolnictwa Wyższego za najlepszą książkę z zakresu zarządzania organizacjami; jeden z nielicznych naukowców, którzy łączą i wykorzystują najnowsze odkrycia w dziedzinie ekonomii i psychologii do generowania zysków w biznesie; doradca i trener firm, które z powodzeniem stosują w praktyce umiejętność niezauważalnego oddziaływania na myśli, emocje i zachowania innych ludzi.

Kontakt w sprawie szkolenia: