
ZETOM z PASJĄ

w Bazie Usług Rozwojowych

1. Obudź w sobie naturalnego sprzedawcę! Szkolenie sprzedażowe

Cele szkolenia:

- zmiana nieefektywnych przekonań na naturalną i trwałą motywację do sprzedaży,
- kształtowanie umiejętności docierania do potrzeb klienta i przekuwania ich w powód do zakupu,
- poznanie i wyćwiczenie technik, dzięki którym sprzedaż stanie się grą, w której obie strony wygrywają.

Wyróżnia nas indywidualne podejście i elastyczność. Punktem wyjścia każdego jednego szkolenia jest poznanie i zrozumienie specyfiki branży i produktu oferowanego przez uczestników, a następnie dostosowanie jego treści do potrzeb osób biorących w nim udział.

Znajomość samych technik sprzedażowych nie wystarczy, by być skutecznym sprzedawcą. Potrzeba do tego odpowiedniej postawy i motywacji, dlatego szkolenie **“Obudź w sobie naturalnego sprzedawcę!”** zaczyna od podstaw, od tego wszystkiego, co sprawia, że sprzedawcy nie sprzedają, pomimo że mają już za sobą dziesiątki godzin szkoleń i doskonale znają przeróżne techniki sprzedażowe.

Unikalne połączenie wiedzy i praktyki psychologicznej z kilkuletnim doświadczeniem pracy w sprzedaży prowadzącego szkolenie gwarantuje uczestnikom zrozumienie procesu sprzedaży, zachowania klienta i własnej motywacji do sprzedaży na zupełnie nowym poziomie. Przełoży się to na:

- lepsze rozumienie potrzeb klienta,
- skuteczniejsze budowanie zaufania klienta,

- spojrzenie na proces sprzedaży jako na transakcję win-win,
- obniżenie stresu sprzedawców,
- wprowadzenie większej swobody i naturalności w proces sprzedaży.

To wszystko razem zaowocuje skuteczniejszą sprzedażą, większym zadowoleniem i lojalnością klientów, a także większą satysfakcją z pracy samych sprzedawców, co z kolei zwiększy ich motywację i polepszy wyniki sprzedażowe.

Dowiedz się:

Jaka jest różnica pomiędzy postawą "Ja sprzedaję" a "Klient kupuje"?

Dlaczego warto oddać scenę klientowi?

Dlaczego tak wielu lubi kupować, a tak niewielu lubi sprzedawać?

Co ma wspólnego gra w karty ze sprzedażą?

Kto ma asa w rękawie: Ty czy klient?

Jak znaleźć asa, który sfinalizuje sprzedaż?

Co tak naprawdę sprzedajesz i dlaczego dla różnych klientów ten sam produkt jest czymś innym?

Jak sprzedawać więcej i skuteczniej robiąc to z większą swobodą i przyjemnością?

Zakładane efekty:

- zbudowanie trwałej motywacji do sprzedaży,
- usunięcie blokad i oporów przed sprzedażą,
- wyposażenie uczestników w umiejętności i techniki potrzebne do nawiązywania relacji z klientem, budowania zaufania i odkrywania potrzeb klienta, których uświadomienie przekona go do zakupu,
- poznanie i zrozumienie wszelkich zalet oferowanego produktu i wyćwiczenie umiejętności przedstawiania ich pod konkretnego klienta i jego wcześniej poznane potrzeby,
- opanowanie techniki prowadzenia rozmowy poprzez zadawanie właściwych pytań,
- poznanie 7 zasad skutecznej sprzedaży,
- wyćwiczenie umiejętności finalizowania sprzedaży we właściwym momencie i we właściwy sposób.

2. Wypalenie zawodowe – od wypalenia do zaangażowania

Wypalenie zawodowe to koszt. Dla firm jest to koszt ekonomiczny wynikający ze spadku produktywności, zwolnień lekarskich i rotacji pracowników. Dla pracowników jest to koszt znacznie dotkliwszy, ponieważ opłacony własnym zdrowiem - psychicznym i fizycznym. Osoby wypalone są wyczerpane, zniechęcone, odosobnione i niepewne swojej wartości. Zmagają się z chronicznym zmęczeniem, bólami głowy, zaburzeniami snu, dolegliwościami ze strony układu pokarmowego oraz obniżoną odpornością. Znajdują się w grupie ryzyka nadużywania substancji psychoaktywnych oraz chorób układu krążenia. Rewolucja informacyjna oraz postępująca globalizacja sprawiły, że wymagania stawiane pracownikom coraz częściej przekraczają ich możliwości i w konsekwencji coraz więcej osób się wypala. Koszt rośnie. Dlatego ważnym jest, aby jak najlepiej zrozumieć przyczyny wypalenia zawodowego i zastosować skuteczne formy przeciwdziałania temu dotkliwemu syndromowi.

Cele szkolenia:

- zrozumienie istoty wypalenia zawodowego w jego trzech podstawowych wymiarach: wyczerpania, cynizmu i spadku poczucia skuteczności zawodowej,
- poznanie najważniejszych przyczyn wypalenia zawodowego leżących w sześciu głównych obszarach życia zawodowego,
- poznanie sposobów i technik radzenia sobie ze stresem,
- przyswojenie wiedzy, która pozwoli na uniknięcie wypalenia zawodowego.

Grupa docelowa:

- osoby doświadczające wypalenia zawodowego,
- osoby szczególnie narażone na wypalenie zawodowe,
- specjaliści HR chcący pogłębić swoje zrozumienie wypalenia zawodowego.

Prowadzący warsztaty jest twórcą projektu **pokonajwypalenie.pl** oraz autorem wyróżnionej pracy naukowej pt. "Wypalenie zawodowe a sposoby regulacji emocji w różnych stylach przywiązania.", w ramach której badał wypalenie zawodowe wśród pracowników korporacji.

3. Jak wykonać więcej zadań przy mniejszym wysiłku? – zarządzanie sobą w czasie

Cele szkolenia:

- poznanie swojego obecnego stylu zarządzania czasem i zmiana nieefektywnych wzorców,
- kształtowanie umiejętności efektywnego zarządzania sobą w czasie,
- poznanie i wyćwiczenie technik efektywnego zarządzania sobą w czasie

Treść szkolenia:

- omówienie mitów i przekonań związanych z czasem,
- autodiagnoza własnego stylu zarządzania sobą w czasie,
- poznanie metod i technik zarządzania czasem zarówno celów krótko i długoterminowych,
- poznanie aplikacji wspomagających organizację pracy,
- zapoznanie się z tym, w jaki sposób następuje rozwój nawyków i czy w zarządzaniu czasem bardziej sprawdza się samodyscyplina czy motywacja,
- rozpoznanie barier i trudności w zarządzaniu sobą w czasie

Zakładane efekty:

- poznanie technik zarządzania sobą w czasie
- zapoznanie się z narzędziami pomagającymi zarządzać i oszczędzać zasoby czasu
- kształtowanie umiejętności ustalania własnych priorytetów oraz efektywnego planowania szeregu zadań
- wypracowanie przez uczestników ich własnej metody realizacji projektów oraz działań
- kształtowanie umiejętności panowania nad stresem wynikającym z presji czasu
- poznanie ciekawych aplikacji i narzędzi, które uczestnicy mogą wykorzystać do zarządzania zadaniami i efektywnej pracy

4. Jak skutecznie porozmawiać z innymi? – szkolenie z komunikacji interpersonalnej

Cele szkolenia:

- poznanie swojego obecnego stylu komunikowania się i zmiana nieefektywnych wzorców,
- poznanie technik efektywnego komunikowania się,
- kształtowanie umiejętności efektywnego komunikowania się

Treść szkolenia:

- omówienie zasad i reguł efektywnej komunikacji
- poznanie tego, w jaki sposób uczestnik postrzega innych i na ile jest to zgodne z prawdą,
- zapoznanie się z tematami komunikacja werbalna i niewerbalna,
- poznanie barier w komunikacji, stylów spostrzegania rzeczywistości, błędów percepcji, stylów komunikacji i udziału wpływu otoczenia
- podjęcie tematu różnic między ludźmi w sposobie komunikowania się,
- poznanie przez uczestnika swojego typu osobowości i jego wpływu na styl komunikowania się
- poznanie sposobu komunikowania się, aby praca była motywująca, sprawna, wydajna i efektywna
- omówienie tematu napięcia, frustracji, przegranej-wygranej w kontaktach interpersonalnych,
- zapoznanie się z anty-agresywnymi technikami skutecznej komunikacji interpersonalnej w sytuacjach trudnych,
- zapoznanie się z zasadami dobrej konwersacji,
- poznanie zasad wyrażania dobrej informacji zwrotnej,
- kształtowanie umiejętności komunikacji w zarządzaniu i tworzeniu silnych zespołów

Zakładane efekty:

- zaznajomienie się z tematyką oraz zapoznanie się ze zbiorem zasad rządzących komunikacją interpersonalną oraz ich przećwiczenie na szkoleniu,
- kształtowanie świadomości zarządzania swoją komunikacją, poprawia komfortu życia i pracy
- rozwój umiejętności wykorzystywania efektu synergii zespołu
- nauka w jaki sposób lepiej motywować podwładnych i skuteczniej wydobywać z nich potencjał

- poprawa atmosfera w pracy, rozwój umiejętności tworzenia większego dystansu do siebie nawzajem, do napięć, sytuacji trudnych
- kształtowanie docenia różnic międzyludzkich i dostrzeganie w innych potencjału,
- wzmocnienie relacji z klientami
- rozwój i poprawa poprawę jakości komunikacji w swoim rodzinnym gronie
- wypracowanie przez każdego z uczestników, swojego indywidualnego planu rozwoju w tym obszarze, który będzie kontynuowany po szkoleniu – co da większą pewność utrwalenia nabytej wiedzy i umiejętności w przyszłości.

5. Jak myśleć i działać poza schematami? - trening kreatywności

Cele szkolenia:

- poznanie pułapek schematycznego myślenia i nabycie umiejętności ich dostrzegania
- rozwój umiejętności zarządzania błędami, czyli jak nie bać się błędów i umieć je wykorzystać
- rozwój twórczego procesu rozwiązywania problemów – praktyczny trening kreatywności
- kształtowanie umiejętności posługiwania się technikami twórczego myślenia, generowanie licznych i wartościowych pomysłów
- kształtowanie umiejętności selekcji i oceny pomysłów
- "polowanie na innowacje", czyli jak wymyślić nowe i skuteczne rozwiązanie na rynku

Zakładane efekty:

- nauczenie się generowania wielu wartościowych pomysłów przy pomocy technik twórczego myślenia
- rozwój umiejętności wychodzenia poza najpopularniejsze schematy i ograniczenia myślenia
- rozwój umiejętności oceniania pomysłów i rozwiązań, zgodnie z wypracowanymi istotnymi kryteriami
- poznanie całego procesu twórczego rozwiązywania problemów z lotu ptaka i z bliska - na konkretnych przykładach
- nabranie przez uczestników odwagi do tworzenia i popełniania błędów
- nauczenie się formułowania problemów w taki sposób, by móc znaleźć szybkie i skuteczne rozwiązania