

**PROGRAM SZKOLENIA
W RAMACH PROJEKTU
"MŁODZIEŻOWY UNIWERSYTET EKONOMICZNY"**

1. Nazwa szkolenia

Techniki sprzedaży

2. Forma szkolenia (niepotrzebne skreślić)

- szkolenie tradycyjne + materiały na platformę e-learningową
- kurs e-learningowy

3. Autor programu

Dr Piotr Klimczyk

4. Grupa objęta szkoleniem (niepotrzebne skreślić)

- szkoła podstawowa
- szkoła średnia

5. Cele szkolenia

- Celem szkolenia jest zapoznanie uczniów z zagadnieniami z zakresu technik sprzedaży
- Wykształcenie wśród uczniów umiejętności rozpoznawania technik sprzedaży
- Wykształcenie u uczniów mechanizmu obronnego przed nieuczciwymi formami sprzedaży

6. Zakładane efekty uczenia się

- Uczeń zna podstawowe zagadnienia z zakresu technik sprzedażowych
- Rozróżnia rodzaje stosowanych technik sprzedażowych i poszczególne techniki
- Umie zastosować w praktyce zdobytą wiedzę

7. Tematy zajęć

- Proces podejmowania decyzji zakupu, zachowania nabywców w procesie zakupów;

- Formy i etapy sprzedaży, poszukiwanie klientów, prezentacja oferty, prowadzenie dyskusji, rozmowa zamykająca sprzedaż;
- Podstawy psychologiczne sprzedaży Zasady tworzenia relacji z klientem, komunikacja niewerbalna;
- Strategie i taktyki negocjacyjne, strategia współpracy, strategia przełamywania oporów, techniki perswazji;
- Warunki skutecznej sprzedaży, cechy sprawnego sprzedawcy;

8. Metody i formy prowadzenia zajęć

- Role playing
- Praca z tekstem
- Analiza materiałów

9. Literatura przedmiotu

- Björn Lunden, Lennart Rosell Techniki sprzedaży. O sztuce sprzedawania, BL Info Polska, Warszawa 2014;
- Charles Futrell, Nowoczesne Techniki Sprzedaży. Metody prezentacji, profesjonalna obsługa, relacje z klientem, Wolters Kluwer, Warszawa 2011;
- Profesjonalne techniki sprzedaży, <http://www.porpw.parp.gov.pl/files/74/517/20357.pdf>
- Damian Wilpert, Techniki Sprzedaży i budowanie pozytywnego wizerunku, Black Unicorn, Jastrzębie-Zdrój 2013
- Izabela Krejca-Pawski, Sprzedaż tylko sprawdzone techniki, Edgard, Warszawa 2015
- Rene Mouliner, Techniki Sprzedaży, Polskie Wydawnictwa Ekonomiczne, Warszawa 2006

10. Informacje dodatkowe

11. Informacje o osobie prowadzącej szkolenia (CV, opis doświadczenia w tematyce objętej dziełem, ew. adekwatne certyfikaty)

- Dwadzieścia lat praktyki dydaktycznej w ramach Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie
- Ukończony trysemestralny HUB dydaktyczny
- Prowadzenie przedmiotu techniki sprzedaży w wymiarze 15 godzin na studiach II stopnia w Małopolskiej Wyższej Szkole Zawodowej w Krakowie
- Przygotowanie sylabusu do przedmiotu techniki sprzedaży dla Małopolskiej Wyższej Szkoły Zawodowej w Krakowie