

sar 

SAR WIEDZA

01

**SZKOLENIE ZAMNIĘTE
SKUTECZNE TECHNIKI
SPRZEDAŻY**

Każda firma i zespół ma swoje specyficzne potrzeby, które można zidentyfikować i zaadresować w najbardziej efektywny sposób, podczas zamkniętych projektów edukacyjnych.

Kiedy warto zorganizować szkolenie zamknięte i jakie niesie to korzyści dla organizacji?

1

Chciałbyś przeszkolić grupę co najmniej 5 pracowników?

Organizacja szkolenia zamkniętego po prostu się opłaca- cena szkolenia zamkniętego dla 5 osób jest niższa, niż wysłanie 5 uczestników na szkolenia w formule otwartej

2

Chciałbyś mieć wpływ na to kiedy, w jakich terminach i w jakim miejscu odbywa się szkolenie?

Organizując szkolenie zamknięte, to klient podejmuje decyzje

3

Oczekujesz, że szkolenie uwzględni indywidualne i faktyczne potrzeby Twoich Pracowników?

Organizacja szkolenia zamkniętego po prostu się opłaca- cena szkolenia zamkniętego dla 5 osób jest niższa, niż wysłanie 5 uczestników na szkolenia w formule otwartej

4

Oczekujesz, że szkolenie uwzględni indywidualne i faktyczne potrzeby Twoich Pracowników?

Zbadamy potrzeby Twoich Pracowników i na tej podstawie przygotujemy odpowiedni i dedykowany program

5

Chciałbyś podczas szkolenia pracować na własnym case'ie, rozwiązać własny problem biznesowy?

Podczas szkolenia zamkniętego to Ty decydujesz, co chciałbyś przećwiczyć, a my dostosowujemy program ćwiczeń do Twoich potrzeb



Jak pracujemy?

03



SZKOLENIE ZAMNIĘTE
SKUTECZNE TECHNIKI SPRZEDAŻY

PROCES BRIEFOWANIA

Cele szkolenia

05

Celem szkolenia jest przekazanie umiejętności efektywnego briefowania partnerów biznesowych firmy, a co za tym idzie tworzenia efektywnego briefu klienckiego (marketingowego). Takiego briefu, który stanie się podstawą do dalszej pracy i stworzenia adekwatnej oferty i egzekucji.

A w szczególności przekazanie:

- Wiedzy na temat kluczowych elementów briefu klienckiego
- Wiedzy na temat efektywnego procesu briefowania partnerów biznesowych/podwykonawców
- Umiejętności tworzenia briefu klienckiego (marketingowego), jasnego i zwięzłego przekazania naszych potrzeb i oczekiwań w formie formatki briefu klienckiego
- Umiejętności prowadzenia procesu briefingowego, czyli efektywnej pracy z agencjami, czy też innymi podwykonawcami z zakresu komunikacji marketingowej

SZKOLENIE ZAMNIĘTE
SKUTECZNE TECHNIKI SPRZEDAŻY

sar...

Program szkolenia

06

MODUŁ 1

Po co nam brief kliencki- czyli rola briefu w procesie tworzenia efektywnej komunikacji marketingowej

MODUŁ 2

Proces efektywnego briefowania aggencki komunikacyjnych- briefing, de-brief, pytania na które musimy znać odpowiedź

MODUŁ 3

Cechy dobrego briefu klienckiego + pułapki, których musimy się wystrzegać

MODUŁ 4

Brief kliencki (marketingowy)- o czym musimy powiedzieć by ktoś inny mógł zacząć pracę?

MODUŁ 5

Tworzenie briefu klienckiego

MODUŁ 6

Briefing- czyli przychodzi agencja do klienta

MODUŁ 7

Podsumowanie

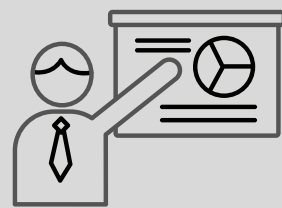
SKUTECZNE TECHNIKI SPRZEDAŻY

SZKOLENIE ZAMNIĘTE

sar...

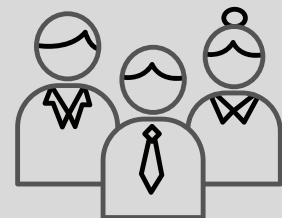
Organizacja szkolenia

Przed rozpoczęciem każdego szkolenia zamkniętego, dokonujemy szczegółowej analizy potrzeb i oczekiwań poszczególnych uczestników pod kątem maksymalizacji efektywności realizacji celów szkolenia założonych przez klienta.



FORMA SZKOLENIA:

Istnieje możliwość realizacji szkolenia w formule online lub stacjonarnej



LICZBA UCZESTNIKÓW:

6-12 osób



ZAPEWNIAMY:

Komplet materiałów szkoleniowych (skrypt szkoleniowy, materiały dodatkowe), certyfikat ukończenia szkolenia, trener praktyk z wieloletnim doświadczeniem zawodowym, ćwiczenia dopasowane do potrzeb grupy

07

**SZKOLENIE ZAMNIĘTE
SKUTECZNE TECHNIKI SPRZEDAŻY**

sar 





sar ●●●

08

Dziękujemy!

MASZ PYTANIA? ZACHĘCAMY DO
KONTAKTU

szkolenia@sar.org.pl

SAR WIEDZA