



Kreatywna sprzedaż

„czyli sprzedaż bez sprzedawania”

z dr. Pawłem Fortuną

- Jak zapewnić klientom prawdziwą wartość dodaną?
- Jak burzyć spokój klienta, aby ułatwić mu generowanie wyższych przychodów?
- Jak skracać drogę Klienta do zakupu?

**Laboratorium sprzedaży z mistrzem
kreatywnych rozwiązań**



LANGAS GROUP
inspired to grow

Kreatywna sprzedaż

„czyli sprzedaż bez sprzedawania”

z dr. Pawłem Fortuną

W 90% przypadków menedżerowie sprzedaży wykorzystują 19-wieczne metody sprzedaży produktów i usług. Potrzebujemy nowego pokolenia handlowców? A może zmiany siły przyłożenia. Wraz ze zmieniającą się rzeczywistością działy sprzedaży stają przed nowymi wyzwaniami. Przed tradycyjną sprzedażą stoi wielka szansa, jeśli weźmiesz udział we współkreowaniu wartości dla Klienta. Zapraszamy na warsztat, podczas którego poznasz „nową filozofię sprzedaży” oraz elementy psychologii dobrego wpływu na klienta. Merytorycznym podłożem szkolenia są osiągnięcia współczesnej psychologii perswazji poparte doświadczeniami najlepszych handlowców, z którymi do tej pory pracował dr Paweł Fortuna.

Podczas szkolenia dowiesz się m.in.:

- Jak burzyć spokój klienta, aby ułatwić mu generowanie wyższych przychodów?
- Jak skrócić drogę Klienta do zakupu?
- Jak firmy mogą autentycznie się wyróżnić, zdobywając zarówno serca klientów, poprzez zapewnienie prawdziwej wartości dodanej?
- Jak po prostu pozwalać kupować!

„Jeśli stosujesz techniki sprzedaży, jesteś tylko technikiem sprzedaży”. Odejdź od utartych schematów i obudź swoją pomysłowość i innowacyjność. Na szkolenie zapraszam wszystkich kreatorów procesów sprzedażowych.

Zapraszam do rezerwacji miejsc.

Anna Chmielewska
Kierownik Projektu
a.chmielewska@langas.pl

DR PAWEŁ FORTUNA – określany przez klientów „mistrzem kreatywnych rozwiązań”. Psycholog, doradca, badacz, trener biznesu, nauczyciel akademicki, autor książek naukowych, prelegent, muzyk/performer.

Jak sam mówi o sobie: „Pojawiam się tam, gdzie nie jest łatwo, gdzie standardowe sposoby nie są wystarczające i gdzie trzeba myśleć „out of the box...[..].. Moje doświadczenia pokazują, że nie ma sytuacji bez wyjścia, a im trudniejsze wyzwanie, tym lepiej smakuje sukces.” Prowadzi niestandardowe, pomysłowe, innowacyjne i energetyzujące szkolenia i warsztaty w obszarach: białej perswazji, przywództwa, kreatywności, rozwoju osobistego, zarządzania zespołami, przeprowadzania i zarządzania zmianami w firmach. Podczas szkoleń i prelekcji stosuje sztukę performatywną z elementami teatru improwizacji. To prawdopodobnie najlepszy psycholog wśród artystów i najlepszy artysta wśród psychologów. Jest kompozytorem i autorem tekstów, członkiem Stowarzyszenia Autorów ZAiKS. Muzyka jest dla niego przestrzenią eksperymentów, wolności twórczej i zabawy, którą przekłada na inne swoje działania i aktywności. Stworzył i zrealizował oryginalne sesje „thinking design”, projekty rozwojowe i szkoleniowe dla największych i najbardziej innowacyjnych spółek m.in Volvo Truck Corporation, Stock Spirit, Agora, czy firmy branży telekomunikacyjnej. Wykładowca KUL oraz Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. W ciągu ostatnich 5 lat napisał m.in. książki: „Sprzedaż bez sprzedawania. Psychologia dobrego wpływu na klienta”. Animal Rationale- Jak zwierzęta mogą nas inspirować, Metafory i analogie w szkoleniach, Pozytywna psychologia porażki. Jak z cytryny zrobić lemoniadę, Pasja żonglowania/ Passion for juggling.



Kreatywna sprzedaż

„czyli sprzedaż bez sprzedawania”

z dr. Pawłem Fortuną

To jest warsztat dla Ciebie, jeśli:

- Masz poczucie, że Twoja sprzedaż jest w fazie impasu, coś idzie nie tak i nie wiesz do końca co.
- Masz grupę trudnych Klientów, którzy bawią się z Tobą w „kotka i myszkę” i potrzebujesz skutecznego i inteligentnego sposobu, by przejąć inicjatywę.
- Potrzebujesz puli nowych pomysłów, które zdynamizują Twoją sprzedaż, sprawią, że entuzjazm wzrośnie, a wraz z nią zwyczajnie zadowolenie z życia.
- Spotykasz się ze szczególnie wymagającymi kupcami, nie zadowolającymi się byle czym i zależy Ci na zainteresowaniu ich innowacyjnym podejściem do sprzedaży.
- Masz silną konkurencję i szukasz innych niż cena sposobów, by się od nich odróżnić.
- Twoja sprzedaż idzie całkiem dobrze, ale potrzebujesz od czasu do czasu soczystego impulsu prorozwojowego, choćby po to, żeby nie dać się rutynie.
- Zainteresowała Cię książka „Sprzedaż bez sprzedawania” i chciałbyś bliżej zapoznać się z koncepcją sprzedaży wykluczającą manipulację.
- Byłeś już na innych moich warsztatach lub czytałeś inne moje książki, chcesz znów się spotkać i sensownie spędzić czas.

dr Paweł Fortuna

PROGRAM

Uwaga! Kluczowym momentem warsztatu jest analiza konkretnych przypadków pracy z Klientami, które przedstawią sami Uczestnicy. Taka praca ma charakter *brainstormingowy*, co wymyka się klasycznej agendzie spotkania. Dlatego poniższy program proszę traktować jako merytoryczne obszary, które z całą pewnością zostaną poruszone, lecz głębokość analiz będzie zależała od indywidualnych preferencji Uczestników. Pewne jest to, że poszczególne punkty programu korespondują z treścią książki „Sprzedaż bez sprzedawania. Psychologia dobrego wpływu na klienta”.

PROGRAM – 10 kwietnia 2019

9.00- 9.30 Rejestracja i powitalna kawa

9.30 Rozpoczęcie szkolenia

FATALNY CIEŃ LAT 90-TYCH W PODEJŚCIU DO SPRZEDAŻY

- Czym „karmią” nas guru sprzedaży od lat 90-tych?
- Dwa światy: szkoleniowy i sprzedażowy
- Autyzm szkoleniowy i modne bzdury utrudniające sprzedaż
- „Jeśli stosujesz techniki sprzedaży, jesteś tylko technikiem sprzedaży”

NAJWIĘKSZY WRÓG SPRZEDAŻY: UPRZEDZANIE ZAMIARU PRZEKONYWANIA

- O tym jak pewnego dnia rozdawaliśmy pieniądze na ulicy
- Reakcja Klientów, czyli profesjonalna przekora
- MUOD (mobilna ulotka obrazowo-dźwiękowa) i inne stereotypowe role sprzedawców
- Mistrzowie sprzedażowej ściemy
- Dlaczego manipulacja nigdy się nie opłaca?

NOWE OTWARCIE W RELACJACH Z KLIENTAMI

- Tradycyjna i nowa rola handlowca na rynku
- Handlowiec jako szef zespołu handlowców
- Zamiana klienta w handlowca / aktywnego promotora marki
- Konieczność zmiany stylu pracy handlowca

ŚWIADOMOŚĆ I PRZEKONANIA HANDLOWCÓW

- Wiesz gdzie jesteś, wiesz z kim rozmawiasz, wiesz co przynosisz, wiesz jaka jest twoja rola
- Kluczowe kompetencje – Model RGB
- Znaczenie pasji, wnikliwości i sztuki
- Zaangażowanie i ciekawość zamiast oferty

WYWIERANIE WPŁYWU BEZ ARGUMENTACJI

- Manipulacja a biała perswazja
- Oddziaływanie na bazie efektu kontekstu (asymilacja i kontrast)
- Oddziaływanie na refleksyjność klientów
- Perswazja narracyjna – oddziaływanie na wyobraźnię i emocje
- Synergiczny efekt łączenia różnych form perswazji

NOWE KIERUNKI KSZTAŁCENIA HANDLOWCÓW

- Dlaczego typowe szkolenia z technik sprzedaży są niewystarczające?
- Warsztaty konsultingowe
- Sesje inspiracji
- Uczenie się na błędach
- Jakie szkolenia handlowcy najbardziej lubią?

16.30 Zakończenie szkolenia



KREATYWNA SPRZEDAŻ

„czyli sprzedaż bez sprzedawania”
z dr. Pawłem Fortuną

10 kwietnia 2019 r., Warszawa

Prześlij zgłoszenie do 18 marca

a otrzymasz 300 PLN rabatu.

- zgłoszenie do 18.03.2019r. ~~1 670 PLN~~ 1370 PLN netto
- zgłoszenie od 19.03.2019r. 1 670 PLN netto

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu dla jednej osoby
 - materiały szkoleniowe, certyfikat
 - obiad, poczęstunek podczas przerw
- * cena nie zawiera noclegu, do ceny należy doliczyć podatek 23% VAT

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest przesłanie do organizatora zgłoszenia

Sposób płatności przelewem przed rozpoczęciem szkolenia na konto Langas Group

NIP: 532-159-55-77

Potwierdzenie zgłoszenia. Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu na adres e-mail wskazany w formularzu. Langas Group zastrzega sobie prawo do zmiany miejsca szkolenia, w którym odbędzie się spotkanie (w obrębie tego samego miasta).

Firma

Adres

Imię i nazwisko (1)

Stanowisko

e-mail

Imię i nazwisko (2)

Stanowisko

e-mail

Imię i nazwisko (3)

Stanowisko

e-mail

Osoba do kontaktu (przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

Stanowisko

e-mail

Telefon/Fax

- Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich ww. danych osobowych przez Langas Group Konrad Kaczmarczyk, ul. Wioślarska 8, 00-411 Warszawa, NIP:532-159-55-77 w celu dostarczania informacji handlowych drogą elektroniczną, w tym pocztą elektroniczną oraz telefonicznie, z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (Dz.U.UE.L.2016.119.1) oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 j.t.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.
- Wyrażam zgodę na inicjowanie telefonicznych połączeń przychodzących z wykorzystaniem przez Langas Group Konrad Kaczmarczyk, ul. Wioślarska 8, 00-411 Warszawa, NIP:532-159-55-77 w celach handlowych i marketingowych zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (Dz.U.UE.L.2016.119.1) oraz z art. 172 ustawy prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Dz.U.2016.1489 j.t. z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

Faktura

- Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP: _____
Upoważniamy firmę Langas Group do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.
- Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

W przypadku wycofania zgłoszenia w terminie późniejszym niż 14 dni przed szkoleniem, uczestnik zostanie obciążony kosztem w wysokości 50% wartości zamówienia. Wycofanie zgłoszenia w terminie późniejszym niż 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia nie zwalnia uczestnika z obowiązku zapłaty 100 % wartości zamówienia. Odwołanie zgłoszenia musi być dokonane w formie pisemnej. Możliwe jest zgłoszenie zastępstwa uczestnika inną osobą. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany trenera z przyczyn niezależnych od organizatora. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany planu, miejsca, terminu lub odwołania szkolenia z przyczyn niezależnych od organizatora. Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.

.....
podpis

.....
data i pieczęć