



# EFEKTYWNE TECHNIKI SPRZEDAŻY

## Cel szkolenia:

- dostarczenie wiedzy na temat technik sprzedaży oraz motywów zakupowych klientów,
- rozwinięcie umiejętności rozmowy i diagnozowania potrzeb klienta,
- rozpoznawanie typów klienta oraz radzenie sobie z zastrzeżeniami,
- ukształtowanie aktywnej postawy pro-sprzedażowej.

## Korzyści:

- nabycie umiejętności skutecznej sprzedaży produktów,
- zwiększenie sprzedaży (cross-selling),
- wzrost satysfakcji klientów z obsługi,
- budowa długofalowych relacji z klientami,
- świadome kreowanie wizerunku firmy,
- wzrost kompetencji sprzedażowych.



### Mateusz Kozłowski

Certyfikowany szkoleniowiec. Absolwent studiów na kierunku wystąpienia publiczne przywództwo w biznesie. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w departamentach zarządzania, sprzedaży i obsługi klienta instytucji finansowych. Mówca motywacyjny, trener z zakresu zarządzania, sprzedaży i rozwoju osobistego. W PFR Portal PPK od 2019 r.



### Mirosław Trąbiński

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku administracja. Certyfikowany szkoleniowiec - absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Moderator. Posiada wieloletnie doświadczenie w departamentach sprzedaży i obsługi klienta w kluczowych na rynku firmach, zajmujących się obsługą prawną i kadrowo-księgową przedsiębiorców. Od ponad czterech lat, pełni rolę Eksperta Regionalnego PFR Portal PPK. Jako trener, w 2022 r. zrealizował ponad 400 godzin szkoleniowych.