

Tytuł: **TECHNIKI PROFESJONALNEJ SPRZEDAŻY W OBROTCIE NIERUCHOMOŚCIAMI**

Opis: Sukces w sprzedaży to nie przypadek, szczęście lub fart, co często mogłeś słyszeć podczas różnych szkoleń. Wbrew temu, co sugerują niektórzy handlowcy, bardzo wiele zależy od wiedzy i praktycznego wykorzystania poszczególnych etapów procesu sprzedaży. Podczas szkolenia poznasz narzędzia wykorzystywane przez skutecznych handlowców. W branży nieruchomości Twoja praca z klientem jest prawie zawsze formą rozmowy handlowej, a ta nie może być przypadkowa, nieprzygotowana lub intuicyjna.

Program:

1. **Etapy profesjonalnej rozmowy handlowej**
 - a) Co, jak i kiedy powinno wydarzyć się podczas rozmowy handlowej?
 - b) Charakterystyka etapów rozmowy handlowej
 - c) Rola każdego z etapów w skuteczności procesu sprzedaży
 - d) Narzędzia do prowadzenia każdego z etapów profesjonalnej rozmowy handlowej
2. **„Barwni klienci” – typy osobowości Twoich klientów**
 - a) Po co znać typologię osobowości klientów?
 - b) Geneza „Barwnej typologii”
Zróżnicowanie „barwnych klientów”
 - c) Jak ich rozpoznać?
 - d) Jak postępować z poszczególnymi typami osobowości?
 - e) Instrukcja obsługi „barwnych klientów”
3. **Słuchaj swoich klientów i badaj ich oczekiwania!**
 - a) Po co słuchać klientów? – cała prawda o sprzedawaniu
 - b) W jaki sposób dowiedzieć się o potrzebach klientów?
 - c) Rola pytań w skutecznej sprzedaży
 - d) Pytania otwarte, zamknięte – jak je wykorzystywać?
 - e) Aktywne słuchanie przez parafrazę
4. **Mów językiem korzyści!**
 - a) Dlaczego ludzie kupują?
 - b) Motywacja do zakupu a czynniki racjonalne
 - c) Magiczna triada - Cecha – Zaleta – Korzyść
 - d) Jak mówić „językiem korzyści klienta”
 - e) Co twój produkt „robi dla klienta”?
 - f) Język korzyści Twojego produktu
5. **Zamykaj sprzedaż z sukcesem!**
 - a) Co to jest zamykanie sprzedaży?
 - b) Sekwencja SELL
 - c) A co, jeśli pojawią się zastrzeżenia i obiekcje?
 - d) Zamknięcie właściwe
6. **Jak dobrze przygotować się do sprzedaży mieszkania?**
 - a) Przygotowanie niezbędnych informacji dla kupującego
 - b) Jakie dokumenty warto przygotować
 - c) Jak będziesz kontaktował się z nabywcami? - cenne wskazówki
 - d) Jak zrobić dobre zdjęcie lokalu i uniknąć porażki

Ceny:

Koszty:

120 zł + 23% VAT* – dla członków Wielkopolskiego SPON

150 zł + 23 % VAT* – dla osób spoza Wielkopolskiego SPON

***UWAGA!** Dla osób, które są zobowiązane do doskonalenia zawodowego

pośredników w obrocie nieruchomościami, zarządców czy rzeczoznawców majątkowych zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Infrastruktury szkolenia są zwolnione ze stawki VAT.

Wpłaty prosimy dokonywać na konto Polskiej Federacji Rynku

Nieruchomości:

Bank Śląski S.A. O/Warszawa, Filia Nowowiejska

Nr 30 1050 1038 1000 0022 0361 8844

Doskonalenie zawodowe:

Doskonalenie zawodowe: Szkolenie będzie spełniało wymóg doskonalenia zawodowego pośredników w obrocie nieruchomościami zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Infrastruktury z dnia 30 lipca 2010 r. w sprawie stałego doskonalenia zawodowego przez rzeczoznawców majątkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami oraz zarządców nieruchomości w Dzienniku Ustaw nr 140 poz. 945 (6 godzin edukacyjnych). Program przeznaczony dla: pośredników, zarządców i rzeczoznawców majątkowych.

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia zostanie przesłane Uczestnikowi drogą pocztową.

<http://pfrn.pl/page/1176>

Formularz zgłoszenia:

Informacja o trenerach:

Maciej Weinmann - Trener, Coach i Konsultant

Założyciel Development Partners, autor programu Akademii Trenerów Sprzedaży - Absolwent Nauk Politycznych Uniwersytetu Wrocławskiego, stypendysta na berlińskim Freie Universität. Absolwent Menedżerskich Studiów Podyplomowych oraz studiów z zakresu Zarządzania Zasobami Ludzkimi w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu. Ukończył Studia Podyplomowe „Psychologiczne kompetencje w Zarządzaniu” w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej. Trener zarządzania - Szkoła trenerów i Konsultantów Zarządzania MATRIK w Krakowie. Akredytowany trener i konsultant metodologii Insights Discovery®. Od 9 lat praktyk związany z branżą szkoleniową – jako handlowiec, menedżer sprzedaży, trener i konsultant, a także przedsiębiorca - właściciel firmy Development Partners. Współpracuje z uczelniami wyższymi w ramach studiów podyplomowych. Specjalizuje się w przedmiotach związanych z prowadzeniem szkoleń i andragogiką. W jego zajęciach z zakresu metodyki i organizacji szkoleń oraz prowadzenia prezentacji jako techniki szkoleniowej przez ostatnie 4 lata wzięło udział już ponad 500 słuchaczy studiów podyplomowych. Promotor licznych prac podyplomowych. Jego specjalizacja trenerska to projekty train the trainer, treningi sprzedażowe oraz menedżerskie szkolenia interpersonalne w metodologii Insights Discovery.

Ewa Bryl-Michałowicz, Menedżer projektu otwartej Akademii Trenerów Sprzedaży.

Absolwentka Uniwersytetu Wrocławskiego na kierunku Stosunki Międzynarodowe. Stypendystka polskiej misji ONZ w Stanach Zjednoczonych. Jest również absolwentką Podyplomowych Studiów z zakresu Zarządzania Zasobami Ludzkimi w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu. Posiada Dyplom Menedżera Zarządzania Zasobami Ludzkimi i Dyplom Negocjatora handlowego oraz Zarządzania Działem Handlowym – Agencji Rozwoju Gospodarczego w Poznaniu. Ukończyła szkolenie certyfikujące Success Insights® u Mirosława Kłoczko w firmie doradczo-szkoleniowej Golden Mark, Master Dystrybutora systemów Success Insights w Polsce. Posiada wieloletnie doświadczenie w kierowaniu zespołem i sprzedaży. Prowadzi szkolenia i kursy, także w prywatnych uczelniach wyższych. Jest promotorką licznych prac podyplomowych z zakresu szkoleń i andragogiki. Jej specjalizacja to treningi z zakresu wzmacniania kompetencji komunikacji interpersonalnej, projekty train the trainer, szkolenia menedżerskie i sprzedażowe

w metodologii Success Insights®.

Maciej Tarczoń Partner zarządzający Development Partners na terenie Polski północnej. Absolwent wydziału filologicznego Uniwersytetu Gdańskiego. Absolwent studiów podyplomowych z zarządzania oraz stosunków międzynarodowych. Jest absolwentem Szkoły Trenerów Wyższej Szkoły Bankowej w Gdańsku oraz pierwszej edycji Akademii Trenerów Sprzedaży we Wrocławiu. Od wielu lat związany ze szkoleniami i edukacją. Jego specjalizacja to treningi z tematyki zarządzania, coachingu, szkolenia sprzedażowe, projekty train the trainer oraz kreatywnego myślenia.

Redakcja serwisów nieruchomościowych portalu Gazeta.pl

Zespół ekspertów, dziennikarzy i redaktorów tworzących i zarządzających treściami na serwisach internetowych, między innymi: GazetaDom.pl, Domofera.pl, Bryla.pl, CzteryKąty.pl ŁadnyDom.pl

Logowanie na platformę

Aby zalogować się na platformę należy:

INSTRUKCJA DLA UŻYTKOWNIKA

Dostęp za kod

1. Pierwsze logowanie (aktywacja kodu):

- 1.1. należy wejść na stronę www.mutiwiedza.pl
- 1.2. Kliknąć w boks **Logowanie / Dostęp**

The screenshot shows the homepage of MultiWiedza.pl. At the top, there is a navigation bar with a home icon, 'Szkolenia i kursy', 'O Multiwiedza.pl', 'Współpraca', and 'Kontakt'. The 'Logowanie / Dostęp' button is highlighted with a green rounded rectangle. Below the navigation bar, there is a main heading 'Szkolenia i kursy e-learningowe - Multiwiedza.pl' followed by a sub-heading 'Chcesz szybko podnieść kwalifikacje? Zwiększyć swoje szanse na rynku pracy? Przygotować się solidnie do egzaminu?'. A central banner features a woman working on a laptop. Below this, there are several promotional boxes: 'Jak szukać pracy?' with a 'Sprawdź, jak za 11 zł możesz uczestniczyć w tym szkoleniu' button, 'Dowiedz się szybko' with a list of topics, 'Prowadzisz kursy lub szkolenia?' with a call to action, and 'Profesjonalna pierwsza pomoc' with a description of the course. A 'reklama' section at the bottom right features 'Jakie serwisy rekrutacyjne uważasz za najlepsze?' and a 'LAUR KONSUMENTA' award logo.

- 1.3. wpisać kod w pole „**Kod aktywacyjny**” i potwierdzić przyciskiem „**Uruchom**”,

MultiWiedza.pl

Zaloguj | Zaloz konto

Strona główna

Logowanie

Login: Haslo:

Nie masz jeszcze konta? [Zarejestruj się.](#) [Nie pamiętasz hasła?](#)

Masz konto w Gazeta.pl? Wpisz Login i Haslo.
Jeśli posiadasz kod aktywacyjny, z jego pomocą uruchom kurs.

Dostęp za kod

Kod aktywacyjny:

Copyright © AGORA SA

1.4. po poprawnym wpisaniu kodu nastąpi przejście do strony z planem kursu.

2. Kod pozwala na wielokrotny dostęp do kursu. Każde kolejne logowanie w serwisie następuje poprzez wpisanie tego samego kodu.
3. Zamknięcie przeglądarki jest równoznaczne z automatycznym wylogowaniem ze szkolenia. Postępy w kursie są zachowywane w systemie (np.: ostatni ekran nauki, rozwiązania ćwiczeń).
4. Kurs jest dostępny przez 14 dni od momentu pierwszego zalogowania się.

5. Wymagania techniczne, które musi spełniać komputer. Całość kursów jest dostępna przez Internet. Żeby skorzystać ze wszystkich funkcji, potrzebujesz komputera z dostępem do sieci, który będzie spełniał poniższe (minimalne) wymagania sprzętowe:

Komputer/Procesor i pamięć

- procesor 233 MHz lub szybszy, pamięć RAM 64 MB

Ekran

- monitor o rozdzielczości XGA (1024 x 768) lub wyższej w 16 bitowym trybie kolorów

Urządzenia peryferyjne

- modem lub inne połączenie z Internetem (minimum 64 kbit/s, zalecane 512 kbit/s lub więcej),
- mysz lub inne zgodne urządzenie wskazujące,
- klawiatura lub inne zgodne urządzenie,
- zalecane głośniki bądź słuchawki.

6. Oprogramowanie, które powinien mieć zainstalowane komputer.

Aby korzystać z kursów w serwisie Multiwiedza.pl, potrzebujesz następującego oprogramowania:

- przeglądarki: Firefox 2, Firefox 3, MSIE 6, MSIE 7 (lub nowsze wersje tych przeglądarek)

- przeglądarka z włączoną obsługą ciasteczek (tzw. plików cookies) oraz obsługą java script.
- AcrobatReader (wersja 6 lub nowsza),
- Flash Player (wersja 9 lub nowsza).

7. W przypadku problemów z logowaniem lub działaniem kursu prosimy o kontakt z nami poprzez formularz kontaktowy:

<https://ssl.multiwiedza.pl/mw/kontakt.html>

lub pod adresem: pomoc@multiwiedza.pl

UWAGA: Szkolenie będzie aktywne 14 dni. Czas liczony jest od momentu otrzymania loginu i hasła na podanego e-maila w formularzu. Login i hasło nadane po dokonaniu opłaty za szkolenie.

Czas aktywności na szkoleniu musi wynosić 6 godzin edukacyjnych - w przeciwnym wypadku nie ma możliwości otrzymania certyfikatu potwierdzającego odbycie doskonalenia zawodowego