



BIZNESOWA NOC SZKOLEŃ

7 czerwca 2024 r.

TEMAT SZKOLENIA:	JAK EFEKTYWNIIE ROZMAWIAĆ, CZYLI SYSTEMY REPREZENTACJI W KOMUNIKACJI BIZNESOWEJ. PSYCHOLOGICZNE ASPEKTY SPRZEDAŻY.
CZEGO SIĘ DOWIESZ I NAUCZYSZ:	<ul style="list-style-type: none">➤ Dowiesz się jak poprawić komunikację z Klientem aby Twoja sprzedaż był skuteczniejsza.➤ Dostaniesz gotowe rozwiązania jak być lepszym sprzedawcą.➤ Dowiesz się jak wzmocnić swój komunikat sprzedażowy i postawę wobec Klienta.➤ Dowiesz się kim jesteś a kim jest Klient. Poznasz style zachowań Klientów i swój typ osobowości.
DO KOGO SKIEROWANE JEST SZKOLENIE:	Dla każdego, bo Każdy z nas na swój sposób sprzedaje. 😊
AGENDA SZKOLENIA:	<ol style="list-style-type: none">1. Aspekty psychologiczne w sprzedaży. (15 min.)2. 3 systemy reprezentacji – czyli jak się skutecznie komunikować. (30 min.)3. Gotowość Klienta do zakupu w oparciu o systemy reprezentacji. (15 min.)4. Osobowość sprzedawcy kontra Osobowość Klienta. (30 min.)
KILKA SŁÓW OD TRENERA O SZKOLENIU:	Nie chcesz sprzedawać jak wszyscy? Zapraszam na moje szkolenie! Jestem przekonana, że dowiesz się zaskakujących informacji, które pomogą Ci się wyróżnić i uskutecznić sprzedaż. 😊 Moim celem jest aby sprzedaż stała się dla Ciebie genialną okazją do ciekawych rozmów i budowania fantastycznych relacji.
SYLWETKA TRENERA:	KATARZYNA BEBRYS Trener o bogatym wieloletnim doświadczeniu zawodowym, przede wszystkim w obszarze sprzedaży. Początek kariery zawodowej wiąże z pracą w branży odzieżowej marki premium, gdzie zdobyła solidne podstawy w obszarze obsługi klienta i budowania relacji biznesowych. Następnie przez 8 lat pracowała w bankowości na stanowisku doradczym i managerskim, co pozwoliło jej rozwinąć umiejętności zarządzania oraz negocjacji. Odważnie dotykała nowych branż, takich jak sexshop online, co pokazuje jej gotowość do wyzwań i eksperymentowania. Dodatkowo, przez 3 lata zajmowała się tworzeniem biznesu online skupiając się na branży beauty i wellness. Wykorzystując social media aktywnie buduje swoją markę osobistą, co owocuje rosnącym gronem klientów i partnerów biznesowych. Dzięki tym doświadczeniom posiada bardzo rozwinięte kompetencje w zakresie rozmów biznesowych i negocjacji. Od ponad 7 lat prowadzi biuro ubezpieczeń, co daje jej unikalne spojrzenie na rynek biznesowy i umożliwia skuteczne doradztwo w zakresie finansów i ubezpieczeń. Obecnie, jako pasjonat rozwoju osobistego, postanowiła podzielić się swoją wiedzą i doświadczeniem z innymi, stawiając się w roli trenera biznesu. Jej celem jest inspirowanie innych do ciągłego rozwoju oraz wspieranie w osiągnięciu sukcesów zawodowych.