

Szanowni Państwo,

**Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP)** – jako instytucja wspierająca rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) oraz **Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej w Zielonej Górze** mają przyjemność zaprosić Państwa na bezpłatne szkolenie pt. „**Cross-selling i up-selling - naucz się sprzedawać więcej!**”.

Celem szkolenia jest przekazanie wiedzy i umiejętności pozwalających na zwiększenie sprzedaży w firmie. Odpowiednio wprowadzona strategia cross-sellingu i up-sellingu pomoże zwiększyć sprzedaż, na dłużej zwiąże klientów z Waszą firmą i pozwoli uniknąć najczęstszych błędów w sprzedaży.

Podczas szkolenia uczestnicy szkolenia zapoznają się m.in z zagadnieniami:

- Jak sprzedawać więcej nie zrażając do siebie klientów?
- Jak prezentować całą ofertę firmy skłaniając klientów do większych zakupów?
- Jak sprzedawać droższe produkty i usługi z naszej oferty?

Szkolenie z zakresu cross-sellingu i up-sellingu pomoże Państwu zastosować nowoczesne techniki sprzedaży w Waszych firmach. Pomożemy zmaksymalizować zysk z pojedynczej transakcji i zwiększyć skuteczność Państwa oferty handlowej. Powiemy jak tworzyć ofertę, nie zrażając do siebie klientów i jak radzić sobie w trudnych sytuacjach, gdy klient rezygnuje.

Szkolenie poprowadzi Zbigniew Pankiewicz dyplomowany trener biznesu, specjalizujący się w tematyce zarządzania, komunikacji i marketingu. Swoje doświadczenie zdobywał przez wiele lat, jako dziennikarz telewizyjny i wykładowca szczecińskich uczelni. Zarządzał regionalnymi mediami publicznymi, współtworzył zespół marketingu i wsparcia sprzedaży w międzynarodowej firmie informatycznej. Na sali szkoleniowej spędził ponad tysiąc godzin pracując z ludźmi, których łączy jedna cecha - chęć inwestować w siebie.

Szkolenie odbędzie się 3 września 2019 r. w godzinach od 9.00 do 16.00 w sali konferencyjnej (sala nr 22) biura OPZL, przy ul. Reja 6 w Zielonej Górze.

Udział w szkoleniu jest bezpłatny.

W celu zapisania się na szkolenie, zapraszamy do rejestracji na stronie internetowej Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości ([www.pfp.com.pl](http://www.pfp.com.pl)). Rejestracja na szkolenie jest możliwa tylko za pośrednictwem formularza.



[ZAPISZ SIĘ](#)

W razie pytań, prosimy o kontakt z panią Patrycją Pińkowską, tel.: (91) 312-92-22, e-mail: [p.pinkowska@pfp.com.pl](mailto:p.pinkowska@pfp.com.pl).

Zgłoszenie uczestnictwa w szkoleniu jest jednoznaczne z potwierdzeniem przez Uczestnika zapoznania się z [ogólnymi warunkami organizacyjnymi szkoleń PFP](#) i wyrażeniem zgody na ich zastosowanie.

**Serdecznie zapraszamy!**

Program szkolenia

**„Cross-selling i up-selling - naucz się sprzedawać więcej!”.**

<b>Godzina</b>	<b>Temat zajęć</b>
9.00 – 09.15	Powitanie uczestników i wprowadzenie
9.15 – 10.30	<b>Idea cross-sellingu i up-sellingu (C/U)</b>  Sprzedaż krzyżowa jako sposób na zwiększenie obrotów Sprzedaż dodatkowa - podnoszenie wartości oferowanych usług i produktów Analiza studium przypadku firm, które stosują metody C/U
<b>10.30 – 10.45</b>	<b>Przerwa</b>
10.45 – 12.15	<b>Analiza własnej oferty pod kątem możliwości wprowadzenia zasad cross-sellingu i up-sellingu</b>  Wykorzystanie wiedzy marketingowej w budowaniu własnej oferty C/U Wybór produktów/usług do kampanii C/U Wybór klientów do których zostanie skierowana oferta C/U Opracowanie strategii działania
<b>12.15 – 12.30</b>	<b>Przerwa</b>
12.30 – 14.15	<b>Rozmowa sprzedażowa z wykorzystaniem technik cross-sellingu/up-sellingu</b>  Narzędzia cross i up - sellingu Trening tworzenia struktury rozmowy sprzedażowej Stosowanie formuły - cechy - zalety - korzyści
<b>14.15 – 14.30</b>	<b>Przerwa</b>
14.30 – 16.00	<b>Sposoby radzenia sobie w momentach trudnych i kluczowych dla procesu sprzedaży</b>  Usuwanie obiekcji klienta Odpowiedzi na trudne pytania Reagowanie na odmowę klienta Jak NIE manipulować klientem
<b>16.00</b>	<b>Zakończenie szkolenia</b>