



DOŁĄCZ
DO NAS

18 - 19 MARCA 2021 R.

SPRZEDAŻ EKSPERCKA W BRANŻY FINANSOWEJ



dr Grzegorz Radłowski



SPRZEDAŻ EKSPERCKA W BRANŻY FINANSOWEJ

Sprzedaż w branży finansowej nie należy do najprostszyc zadań. Szukasz alternatywnych sposobów na przyciągnięcie i zatrzymanie klientów? Zapraszamy na szkolenie ze sprzedaży eksperckiej, dzięki któremu staniesz się wybitnym praktykiem i bez problemu nauczysz się docierać do prawdziwych potrzeb swoich klientów związanych z rozwiązywaniem strategicznych problemów, jednocześnie osiągając ponadprzeciętne wyniki w sprzedaży.

Twoje korzyści

- nauczysz się strategii wielopoziomowej analizy potrzeb Klienta w sytuacji kiedy jest zainteresowany lub niezainteresowany produktem finansowym
- poznasz zasady transparentności oferowania rozwiązań finansowych
- poznasz wyniki badań, które wskazują na kierunki w jakich będą ewaluowały zachowania Klientów korzystających z rozwiązań finansowych
- przeanalizujesz w jaki sposób zachowania graniczne w sytuacji sprzedaży pozwalają na badanie terytorium intelektualnego i emocjonalnego Klienta,
- dowiesz się w jaki sposób Klient optymalizuje własne podejście do decyzji korzystania z produktu finansowego

Uczestnicy

- Menedżerowie sprzedaży w branży finansowej,
- Key Account Managerowie, Doradcy Klienta z branży finansowej

Szkolenie on-line

- Bez wychodzenia z domu, przy pomocy komputera lub telefonu podłączonego do sieci
- W oparciu o naszą platformę
- Nie wymaga żadnej szczególnej umiejętności posługiwania się oprogramowaniem
- Możliwość zadawania pytań ekspertowi na żywo, poprzez czat

Z przyjemnością zorganizujemy to szkolenie w dedykowanej formie zamkniętej. **Zapraszamy do rezerwacji miejsc!**

Anna Chmielewska

project manager
tel. 22 696 80 22
a.chmielewska@langas.pl

dr Grzegorz Radłowski

Ekspert w zakresie sprzedaży doradczej oraz zarządzania zespołami sprzedaży.

Pasjonat i praktyk zarządzania, doradca, ekspert biznesu, coach, badacz środowiska sprzedaży. Autor bestsellera "Skuteczny Trening Sprzedaży. Wykorzystaj swoje kompetencje" oraz dwóch innych wybitnych książek dla sprzedaży: "Rytuały w procesie zarządzania zespołami sprzedaży" (2015) oraz "Mądrość mentoringu. Inteligencja coachingu. Sprzedaż i skuteczność menedżerska w stylu mentoringowym i coachingowym" (2019), pierwszej w Polsce a trzeciej na świecie książce skoncentrowanej na sprzedaży i zarządzaniu.

Wykładowca akademicki w Szkole Głównej Handlowej oraz Akademii Leona Koźmińskiego (Strategiczne zarządzanie sprzedażą) i gościnnie na Uniwersytecie Warszawskim.

Do roku 2018 był Training & Development Menedżerem, ostatnio w firmie ubezpieczeniowej Allianz, a wcześniej w Aviva, gdzie zarządzał zespołem 15 pracowników raportujących bezpośrednio, a ponad 120 pośrednio na rynku polskim. Pracował również w korporacjach takich jak AXA (Menedżer ds. Rozwoju Kompetencji Zarządczych, Trener Sprzedaży), International Personal Finance (Learning&Development Manager), Siódemka Przesyłki Expresowe (Trener Sprzedaży, Mentor&Coach Menedżerów) oraz w firmie doradczo szkoleniowej Norman Benett (Przedstawiciel Handlowy, Konsultant, Trener).

więcej na langas.pl



SPRZEDAŻ EKSPERCKA W BRANŻY FINANSOWEJ

DZIEŃ 1 / 18 MARCA 2021

09.00 - logowanie do platformy i sprawdzanie

9.30 - rozpoczęcie szkolenia

- Potrzeby 2020-2025, czyli Klient i jego rozterki z branżą finansową
- Wielopoziomowa analiza potrzeb Klienta - zmienne socjologiczne decydujące o powodzeniu,
- Uświadamianie potrzeb Klientom a ich odkrywanie - jak przeprowadzić rozmowę z Klientem w konwencji odkrywania nowych rozwiązań poprzez usługę/ produkt, który proponuje?
- Model - Zaufany doradca - zestaw zachowań granicznych - w jaki sposób zachowania graniczne w sytuacji sprzedaży pozwalają na badanie terytorium intelektualnego i emocjonalnego Klienta?
- Badanie potrzeb merytorycznych, celowych i emocjonalnych
- Wyczucie, takt i nawigowanie relacji z Klientem podczas badania potrzeb
- Odzwierciedlanie i zasada 3 luster w badaniu potrzeb

16.30 - Zakończenie 1. dnia szkolenia

DZIEŃ 2 / 19 MARCA 2021

09.00 - logowanie do platformy i sprawdzanie

9.30 - rozpoczęcie szkolenia

- Cykl zapamiętywania, czyli co Klient pamięta ze spotkania z Tobą?
- Znaczenie potrzeb kontrastowych, neutralnych i tzw. "nie potrzeb"
- Propozycja wartości produktu - budowanie właściwej propozycji do potrzeb aspiracyjnych
- Wartość propozycji - jak rozmawiać o propozycji rozwiązania? - mechanizmy odpowiedzialne za odkrywanie oferty wartości
- *Know what*, czyli czy oferujesz zobowiązanie finansowe czy realizację potrzeby?
- Zasady transparentności rozwiązań finansowych, czyli „o ile pamięć mnie nie myli"
- Rekomendacje przez doświadczenie, czyli forma zaawansowanego networkingu
- Nawigowanie relacji z Klientem - praktyka doradcza - rozwiązania "towarzyszeniowe" w relacji z Klientami zamiast tzw. "nagabywania" Klientów
- Szkolenie oparte jest o najnowsze badania nad sprzedażą w branży finansowej oraz na książce dr Grzegorza Radłowskiego "Skuteczny trening sprzedaży. Wykorzystaj swoje kompetencje".

16.30 - Zakończenie szkolenia

więcej szczegółów na langas.pl





Wypełnij formularz zgłoszeniowy i prześlij na numer fax: **22 355 24 08** lub e-mail: **szkolenia@langas.pl**

SPRZEDAŻ, ZAKUPY

SPRZEDAŻ EKSPERCKA W BRANŻY FINANSOWEJ

18 - 19 MARCA 2021 R.

SKOLENIE ON-LINE NA PLATFORMIE

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

zgłoszenie do 25/02/2021 **1870 PLN + 23% VAT**

zgłoszenie od 26/02/2021 **2170 PLN + 23% VAT**

CENA ZAWIERA

Uczestnictwo w szkoleniu, materiały, certyfikat

SPOSÓB PŁATNOŚCI

Przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania faktury proforma na konto Langas Regtech Sp. z o.o. NIP 7010991220

POTWIERDZENIE ZGŁOSZENIA

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenia przyjęcia zgłoszenia na adres e-mail podany w formularzu. Na ok. 10 dni przed rozpoczęciem wydarzenia otrzymają Państwo szczegółowe informacje organizacyjne.

Zastrzeżenie prawne:

Organizator szkolenia nie wyraża zgody na jakkolwiek formę utrwalań, powielania, udostępniania lub nagrywania przebiegu szkolenia. Treść szkolenia i materiały szkoleniowe objęte są prawami autorskimi.

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 danych osobowych przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok. 15, 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 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 (RODO) oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

Wyrażam zgodę na inicjowanie telefonicznych połączeń przychodzących z wykorzystaniem przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok. 15, 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 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 (RODO) oraz z art. 172 ustawy prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Dz.U.2016.1489 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 Regtech Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

„Oświadczam, że zapoznałem/am się z ogólnymi warunkami uczestnictwa w projektach edukacyjnych realizowanych przez Langas Regtech <https://langas.pl/wp-content/uploads/2020/09/Ogo%CC%81ne-warunki-uczestnictwa-w-projektach-edukacyjnych-realizowanych-przez-Langas-Group.pdf>

Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.