

Polskie Stowarzyszenie Pogrzebowe

01-136 Warszawa, ul. Sokołowska 4, tel. 22 834-84-60, fax. 22 412-17-17

NIP 118-142-98-58

e-mail: biuro@stowarzyszeniefuneralne.pl

KRS 0000163556

wspólnie z Przedsiębiorstwem Handlowo Usługowym „KRZYSZTOF”
Firma wpisana do rejestru instytucji szkoleniowych pod numerem ewidencyjnym: 2.14/00380/2010

Organizuje cykl szkoleń

*Sprzedawaj drożej, zarabiaj więcej,
pokonaj konkurencję.*

Smutek, rozgoryczenie, poczucie niesprawiedliwości i oczekiwanie wsparcia. Z takimi właśnie emocjami spotykamy się, pracując w naszej branży i pomagając naszym klientom.

Pomóżmy swoim klientom przejść przez te trudne chwile!

Praca w naszej branży jest nie tylko działaniem, które zapewnia nam godne życie, ale również jest pewnego rodzaju misją, jakiej musimy sprostać. Trzeba być bardzo wyjątkowym człowiekiem aby pracować w tym zawodzie.

Jednakże jesteśmy również przedsiębiorcami i musimy patrzeć na rozwój swojej firmy, budować własną markę, być rozpoznawalnym na rynku, posiadać renomę i być polecanym. Wszystko po to, aby obronić swoją firmę przed konkurencją lokalną (a może już i zagraniczną), a dodatkowo móc w przyszłości cieszyć się z własnego dorobku.

- *Jeśli masz wrażenie, że Twoja firma stoi w miejscu.*
- *Chciałbyś stać się firmą pierwszego wyboru w swojej branży.*
- *Planujesz zwiększyć dochody swojej firmy.*
- *Zamierzasz być polecanym jako firma wdrażająca najskuteczniejsze praktyki w branży.*

Nie zwlekaj i skorzystaj z programu szkoleniowego napisanego właśnie dla firmy takiej jak Twoja.

Dzięki szkoleniu uczestnicy są:

- ✓ Gotowi do efektywniejszej pracy w zespołach sprzedażowych.
- ✓ Chętni do korzystania z nowoczesnych metod obsługi klienta zarezerwowanych do tej pory dla innych branż.
- ✓ Zaangażowani w poprawę jakości obsługi i płynących z tego korzyści.
- ✓ Świadomi jak ważna jest obsługa klienta oraz zyski finansowe z nią związane.

W trakcie warsztatów dla firm funeralnych rozwijamy umiejętności takie jak:

- ✓ Poznanie technik skutecznej sprzedaży, czyli: jak, kiedy i w jaki sposób mówić do klienta, aby zapal sprzedażowy zakończył się podpisaniem umowy.
- ✓ Rozpoznanie i badanie prawdziwych potrzeb klienta.
- ✓ Skuteczne wpływanie na decyzję zakupową.
- ✓ Tworzenie profesjonalnych prezentacji towarów i świadczonych usług.
- ✓ Odpowiednie reagowanie na zachowania klienta.

Korzyści dla uczestników:

- ✓ Poznanie technik i metod skutecznej sprzedaży poprzez obsługę klienta.
- ✓ Zrozumienie procesów, jakie zachodzą w świadomości i podświadomości klienta i skuteczne reagowanie na nie.
- ✓ Nabycie kompetencji profesjonalnego konsultanta funeralnego.
- ✓ Wzrost umiejętności zarządzania pracownikami w zakresie sprzedaży.
- ✓ Techniki radzenia sobie ze stresem w kontaktach z klientami.

Korzyści dla organizacji:

- ✓ Wzrost zysków ze sprzedaży towarów i usług.
- ✓ Zwiększenie poziomu jakości obsługi klienta.
- ✓ Rozpoznawalność firmy na tle konkurencji.
- ✓ Finalizowanie sprzedaży w pierwszym kontakcie.
- ✓ Profesjonalna prezentacja towarów i świadczonych usług.
- ✓ Umiejętność reagowania na nerwowe zachowania klienta.

Szkolenie, na które Państwa zapraszam, jest stworzone z myślą o branży funeralnej. Jest ono podzielone na moduły nieprzypadkowo. Tak jak w życiu, aby osiągnąć sukces, należy przygotować się do tego etapowo. Wiedza przekazywana podczas szkoleń jest sprawdzona w praktyce przez wiele firm z branży, które rozwijają swoją działalność nie tylko lokalnie, ale również międzynarodowo. W trakcie szkoleń stawiamy wyłącznie na wdrażanie praktycznych rozwiązań sprzedażowych. Dzięki doświadczeniu i przemyślanej strategii nasze szkolenia przynoszą najlepsze rezultaty.

Szkolenia poprowadzi znany już w branży trener Maciej Żarys. Od ponad 17 lat zajmuje się sprzedażą, szkoleniami, wdrażaniem projektów sprzedażowych podnoszących jakość usług. Działaniami nakierowanymi na podnoszenie wyników finansowych swoich klientów. Maciej Żarys absolwent Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego i Szkoły Trenerów Wszechnica Uniwersytetu Jagiellońskiego. Swoje szkolenia opiera na sprawdzonych praktykach, które pozwalają poznać typowe zachowania klientów. Takie podejście gwarantuje efektywność prowadzonych szkoleń. Od ponad roku współpracuję z branżą pogrzebową dostosowując szkolenia do jakże specyficznej branży.

Szkolenia organizujemy w grupach nie przekraczających 20 osób, co pozwala trenerowi na indywidualne podejście do wszelkich problemów i trudności, z którymi spotykają się nasi pracownicy na co dzień.

Nie daj się wyprzedzić konkurencji i zapisz się już dziś!

Szkolenie będzie obejmowało 3 moduły (od godz. 10.00 do godz. 17.00 każdy):

- **Moduł 1 – Profesjonalna obsługa klienta**
- **Moduł 2 – Profesjonalna sprzedaż usług funeralnych**
- **Moduł 3 – Negocjacje i obrona ceny**

Miejsca szkoleń	Moduł 1	Moduł 2	Moduł 3
Hotel Ambasador – Łódź ul. Kosynierów Gdyńskich 8	18.06.2018	16.07.2018	20.08.2018
Hotel Qubus – Legnica, ul. Skarbowa 2	19.06.2018	17.07.2018	21.08.2018
Hotel Katowice – Katowice, Al. Korfantego 9	20.06.2018	18.07.2018	22.08.2018

Cena każdego modułu wynosi od osoby: 500 zł +23% VAT.

Przy opłacie jednorazowej za trzy moduły 10% zniżki

W przypadku finansowania 100% ze środków publicznych usługa jest zwolniona z podatku VAT.

Zgłoszenia oraz wpłaty na Moduł 1 do 8.06.2018 r. na podane w blankiecie konto.

Kwota wpłaty jest fakturowana w ciągu 7 dni od daty otrzymania przelewu.

Serdecznie zapraszam

Krzysztof Wolicki
Prezes Zarządu PSP



Polskie Stowarzyszenie Pogrzebowe

Konto: Credit Agricole nr 38 1940 1076 3182 2851 0000 0000

Blankiet zgłoszenia udziału w szkoleniu Sprzedawaj drożej

.....
/proszę wpisać miasto szkolenia i nr modułu/

po wypełnieniu, prosimy wysłać faksem na nr 22 412 17 17 – do 8.06.2018 r.

lub przesłać zgłoszenia na adres e-mail biuro@stowarzyszeniefuneralne.pl

Zgłaszamy udział w konferencji następujących osób:

1.

2.

3.

4.

.....
(Nazwa przedsiębiorstwa/ instytucji
z dokładnym adresem, telefonem i
numerem NIP)

.....
(Prezes/ dyrektor, podpis, pieczęć)

Szkolenie jest finansowania w 100% ze środków publicznych*

TAK

NIE

* Właściwe postawić krzyżyk