



### PROGRAM SZKOLENIA AKADEMIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SPOŁECZNEJ

Miejsce szkolenia:  
Hotel SPA „Rusałka”  
Okuninka VIII/10, 22-200 Włodawa

I sesja 30-31 maja 2014 r.

#### 30 maja 2014 r. (piątek)

**10.00 – 13.15**

Określenie głównej motywacji do otwarcia oraz prowadzenia własnej firmy:

- poznanie technik motywowania siebie

**13.15 – 14.15**

Przerwa obiadowa

**14.15 – 18.30**

Określenie głównej motywacji do otwarcia oraz prowadzenia własnej firmy:

- umiejętne zadawanie pytań jako nieodłączny element pielęgnowania oraz utrzymania motywacji

Zapoznanie się z podziałem na typy osobowości:

- psychologiczne aspekty nawiązywania współpracy
- właściwa komunikacja kluczem do zbudowania dobrych relacji biznesowych

#### 31 maja 2014 r. (sobota)

**9.00 – 13.00**

Tworzenie misji oraz wizji firmy

Techniki stawiania celów biznesowych oraz osobistych:

- metoda SMART
- metoda Walta Disneya
- sztuka stawiania pytań w procesie wyznaczania celów

**13.00 – 14.00**

Przerwa obiadowa

**14.00 – 15.00**

Techniki stawiania celów biznesowych oraz osobistych, c. d.





### II sesja 13-14 czerwca 2014 r.

Godziny szkolenia:

13 czerwca 2014 r. (piątek) – **10.00 – 18.30**

14 czerwca 2014 r. (sobota) – **9.00 – 15.30**

Tematyka:

Analiza strategiczna firmy oraz jej otoczenia:

- analiza SWAT

Zarządzanie sprzedażą we własnej firmie:

- wprowadzenie do psychologicznej sprzedaży
- tworzenie oferty sprzedażowej - techniki perswazji w bezpośrednim dotarciu do klienta
- metody pozyskiwania klientów

### III sesja 27-28 czerwca 2014 r.

Godziny szkolenia:

27 czerwca 2014 r. (piątek) – **10.00 – 18.30**

28 czerwca 2014 r. (sobota) – **9.00 – 15.30**

Tematyka:

Psychologia sprzedaży:

- skuteczna prezentacja oferty z elementami wywierania wpływu - techniki autoprezentacji
- poznawanie potrzeb klientów w procesie sprzedażowym poprzez umiejętne zadawanie pytań
- typologia klientów - właściwy dialog z klientem
- sposoby radzenia sobie z obiekcjami klientów
- psychologiczne techniki finalizacji sprzedaży
- budowanie właściwych relacji z klientem - wykorzystanie mediów społecznościowych w bezpośrednim kontakcie z klientem

Radzenie sobie ze stresem w momentach kryzysowych

- praca nad przekonaniem ograniczającym działanie
- wyrobienie nawyku sukcesu w procesie rozwoju własnej firmy

