



**FLOW  
AGRO**

**Zapraszamy na szkolenie handlowe**

**BUDOWANIE RELACJI Z  
KLIENTEM  
W BRANŻY AGRO**

**WARSZAWA**

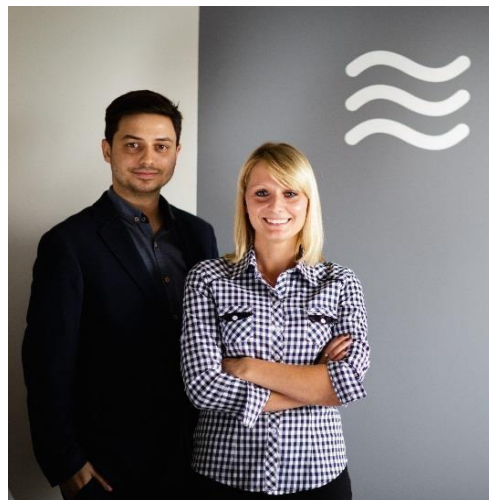
**09 – 10 listopada 2017**

## **Dziękujemy za zainteresowanie naszą ofertą.**

Na kolejnych stronach przedstawimy propozycję warsztatów skierowanych do pracowników branży AGRO.

**FLOW AGRO** to firma, która powstała po to, by wprowadzić do branży Agro nową jakość usług i standard szkoleń.

Posiadamy wieloletnie doświadczenie i praktykę w sprzedaży, obsłudze klienta przed i po sprzedażowej, doradztwie, zarówno w przypadku małych firm, jak i dużych przedsiębiorstw polskich oraz międzynarodowych w przemyśle rolniczym.



Założycielem oraz głównym trenerem - ekspertem Flow Agro jest Łukasz Kaca związany z branżą agro od 10 lat.

Mamy za sobą tysiące godzin szkoleń, warsztatów i projektów doradczych, ale również setki stworzonych ofert, spotkań z klientami, rozmów telefonicznych oraz dyskusji z innymi firmami z branży. Znamy problemy walki o cenę, porównywania produktów i usług oraz mierzenia się z coraz większą konkurencją.

Wiemy, że problemy branży, jej specyfikę i potrzeby mogą zrozumieć osoby, które funkcjonują w niej przez długi czas. Dlatego skorzystaj z naszego doświadczenia.

**Zapraszamy do współpracy.**

## **Dla kogo kierowany jest warsztat?**

Szkolenie jest skierowane przede wszystkim do osób, które pracują, jako handlowcy lub zarządzają grupą handlową w branży AGRO.

Szkolenie jest też idealne dla wszystkich tych, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności sprzedaży oraz chcą lepiej funkcjonować w realiach biznesowych branży AGRO.

## **Cel szkolenia:**

Szkolenie przedstawia najważniejsze zasady handlu w branży agro. Na szkoleniu omówione są techniki budowania relacji z rolnikiem, prezentacji firmy i produktów, negocjacji ceny, najważniejsze zasady reagowania na zastrzeżenia i doboru argumentacji do klientów.

Warsztat ten ma na celu przekazać kompleksową wiedzę sprzedażową. Uczestnicy naberą umiejętności, które pozwolą na radzenie sobie w sytuacji obsługi trudnych klientów oraz zmianę ich nastawienia na pozytywne, co pomoże w przyjemnej i skutecznej współpracy.

Szkolenie pozwoli lepiej zrozumieć zasady handlu w branży AGRO i przybliżyć zmiany świadomości zakupu przez klientów.

## **Uczestnicy dowiedzą się:**

- Jak analizować potrzeby klientów w oparciu o model motywów zakupu?
- Jak odkryć motywy zakupu klienta?
- Jak dostosować swój język, lingwistykę i mowę ciała do klienta?
- Jak wzbudzić zaufanie i dać się polubić klientowi?
- Jak komunikować i negocjować cenę?
- Jakie są najskuteczniejsze techniki obrony ceny?
- Na co zwrócić uwagę przy podczas spotkań z klientami? Co dla klientów jest ważne, co akcentować, żeby klient chciał od nas kupić produkt, a nie tylko cenę?
- Jak reagować na zastrzeżenia klienta w stosunku do produktu oraz firmy?
- Jakich argumentów użyć do poszczególnych typów klientów?

**Metody szkoleniowe:**

- Elementy coachingu,
- Ćwiczenia indywidualne i zespołowe,
- Dyskusje i burze mózgów,
- Case study (analizy przypadków).

**Organizacja:**

- Termin i miejsce szkolenia: 09 - 10 listopada 2017, Golden Floor Plaza, al. Jerozolimskie 123A, Warszawa,
- Czas trwania: 2 dni (14 h),
- Rozpoczęcie/zakończenie szkolenia: 9:00 – 16:00
- Lunch: 13:00
- Grupa szkoleniowa: 10 osób.

**Cena szkolenia:**

- Cena za udział w dwudniowym szkoleniu wynosi: 890 zł + VAT/ za os.

**Koszt inwestycji pokrywa:**

- Trenera,
- Sala szkoleniowa,
- Catering: całodniowe przerwy kawowe z ciasteczkami, dwudniowy lunch,
- Wszystkie materiały, ćwiczenia i narzędzia wykorzystywane w trakcie zajęć,
- Certyfikaty ukończenia warsztatu,

## **Program szkolenia: Budowanie relacji z klientem w branży AGRO.**

### **1. Klucz do skutecznej komunikacji z klientem - Analiza transakcyjna Erica Berne'a.**

- Zagadnienia związane z teorią gier Erica Berne'a.
- Bariery w komunikacji z klientem, a ich wpływ na negocjacje i późniejsze relacje.
- Dobór odpowiednich postaw w rozmowie z klientem.
- Zarządzanie i kontrola emocji.

***Moduł prowadzony w formie case study.***

### **2. Prezentacja produktów i firmy.**

W branży rolnej tworzenie autorytetu i pokazanie merytoryki jest ogromnie ważne. Uczestnicy poznają metody skutecznego budowania autorytetu i kreowanie merytorycznego wizerunku w codziennych rozmowach z klientami a także podczas wystąpień na pokazach polowych.

- Jak dbać o wizerunek firmy i budować jego autorytet?
- Jak pokazać zalety swoje i firmy bez arogancji.
- Czym różni się cecha, zaleta i korzyść?
- Opowiadanie o osiągnięciach i zaletach produktu.
- Czasowniki korzyści.
- Używanie metafor do opowiadania o produkcie, wykorzystując „język” klienta.
- Co jest najważniejsze dla klienta – motywy podejmowania decyzji.

***Moduł polegających na rozpisaniu cech firmy i produktu oraz odpowiednim ich komunikowaniu.***

### **3. Jakie czynniki wpływają na decyzję o zakupie? Motywy zakupu.**

- Dlaczego klienci pomimo najlepszej oferty nie decydują się na zakup?
- Jakie argumenty trafiają do naszych klientów?

Podział klientów ze względu na podejmowanie decyzje:

- Prestiż,
  - Jakość/standard,
  - Bezpieczeństwo,
  - Cena,
  - Komfort,
  - Wygoda,
- Jak odpowiednio zaprezentować produkt w oparciu o motyw zakupu?

***Moduł prowadzony w postaci ćwiczeń polegających na rozpisaniu strategii firmy dla każdego motywu.***

#### **4. Typologia klientów i komunikacja z jej uwzględnieniem.**

Klasyfikacja sposobu myślenia klienta według:

- Autorytetu wewnętrznego, autorytetu zewnętrznego,
- Podobieństw i różnic,
- Celi do osiągnięcia, problemów do uniknięcia,
- Egoizmu lub altruizmu,
- Usposobienia – reagowania lub aktywnego działania.

***Moduł prowadzony w formie scenek.***

#### **5. Najskuteczniejsze zasady negocjacji i obrony ceny.**

- Najczęściej popełniane błędy w sprzedaży,
- Zbiór nieużytecznych słów sabotujących sprzedaż,
- Tryb warunkowy,
- Brak wartościowania- operowanie na faktach i logice.
- Kotwiczenie przestrzeni.
- Najlepsze praktyki.

***Moduł prowadzony w formie scenek.***

#### **6. Jak reagować na zastrzeżenia klienta w stosunku do produktu oraz firmy?**

- Źródła i rodzaje zastrzeżeń,
- Możliwe obiekcje klientów w negocjacjach. Analiza problemu,
- 10 sposobów na radzenie sobie z zastrzeżeniami,
- Dobór technik argumentacyjnych do poszczególnych typów klientów,

***Moduł prowadzony w formie ćwiczeń indywidualnych.***

## TRENER



**Łukasz Kaca** – założyciel i zarządzający firmą szkoleniową True Flow oraz Flow Agro. Certyfikowany Coach i Trener. Czynny wykładowca na Uniwersytecie SWPS na kierunku Psychologia. Z wykształcenia magister inżynier, ukończył Politechnikę Warszawską.

Z branżą Agro związany od 2008 roku. Swoje doświadczenie praktyczne zdobywał w dużych korporacjach międzynarodowych. Przez kilka lat był kierownikiem sprzedaży w firmie Tornum Polska Sp. z o.o. specjalizującej się w tworzeniu systemów do suszenia i magazynowania ziarna. Odnosił wiele sukcesów handlowych, podpisując

wielomilionowe kontrakty. Nawiązywał relacje z rolnikami, które owocują do dnia dzisiejszego.

W grudniu 2015 roku został głównym Partnerem Merytorycznym Agro Akademii, podczas której omawiał aspekty cyfryzacji w rolnictwie, globalizacji rolnictwa, PROW 2014 – 2020.

Posiada wysokie kompetencje związane z Personal Branding’iem i Business Branding’iem, marketingiem, perswazją, sprzedażą oraz odczytem ludzkich procesów myślowych i emocji za pomocą mowy ciała i mikroekspresji na podstawie wiedzy wywodzącej się od Paula Ekmana. Realizuje warsztaty z kreowania wizerunku, marketingu, wywierania wpływu, sprzedaży, zarządzania, negocjacji, komunikacji interpersonalnej, sztuki wystąpień publicznych, motywacji oraz odczytywania stanów emocjonalnych i procesów myślowych, a także wykrywania kłamstwa.

Niejednokrotnie wynajmowany jako doradca podczas fuzji, przejęć oraz kluczowych negocjacji w firmach. Posiada również doświadczenie przy realizacji projektów z zakresu analiz ekonomiczno-finansowych, zmian strukturalnych oraz organizacyjnych, restrukturyzacji przedsiębiorstw, projektowania i wdrażania systemów motywacyjnych i płacowych.

Ma za sobą ponad 300 szkoleń i kilka tysięcy wyszkolonych osób. Tylko w roku 2016 przeszkolił ponad pięćdziesiąt firm. Szkolenia prowadzi w języku polskim oraz angielskim. W swojej pracy łączy doświadczenia praktyczne z najnowszymi trendami i wynikami badań naukowych.



**ZAUFAJ NAM M.IN.:**

|   |   |   |  |   |
|---|---|---|--|---|
|    |    |    |    |    |
|    |    |    |    |    |
|    |    |    |    |    |
|    |    |    |    |    |
|    |    |    |    |    |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

## Kontakt

### **FLOW AGRO**

ul. Zwierzyniecka 3 lok. 79

00-685 Warszawa

Email: [kontakt@flowagro.pl](mailto:kontakt@flowagro.pl)

[www.flowagro.pl](http://www.flowagro.pl)

### **TRUE FLOW Kaca Sp. j.**

ul. Zwierzyniecka 3 lok. 79

00-719 Warszawa

KRS 0000555342

NIP 5252616826

REGON 361370579

### **KAROLINA WYSOCKA**

Koordinator ds. szkoleń

tel. 690 019 460

[k.wysocka@flowagro.pl](mailto:k.wysocka@flowagro.pl)



### **ŁUKASZ KACA**

CEO FLOW AGRO/TRENER

tel. 608 029 648

[l.kaca@flowagro.pl](mailto:l.kaca@flowagro.pl)



## BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTEM W BRANŻY AGRO

Zarezerwuj już dziś! Wypełniony formularz wyślij na e-mail: [k.wysocka@flowagro.pl](mailto:k.wysocka@flowagro.pl)

Formularz jest przeznaczony dla jednej osoby. W przypadku rezerwacji dla większej liczby osób, prosimy o powielenie blankietu

### Formularz zgłoszeniowy

|              |
|--------------|
| Imię         |
| Nazwisko     |
| Stanowisko   |
| Nazwa firmy  |
| Adres        |
| Adres e-mail |
| Telefon      |

- TAK, chcę wziąć udział w szkoleniu: *Budowanie relacji z klientem w branży AGRO*, 09-10 listopada 2017r., Warszawa  
Cena szkolenia- 890 zł + VAT za osobę
- TAK, proszę o umieszczenie danych uczestnika na fakturze
- TAK, Proszę o wystawienie faktury VAT

### Dane do faktury

|                   |        |
|-------------------|--------|
| Nazwa firmy       |        |
|                   |        |
| Ulica i nr lokalu |        |
|                   |        |
| Kod pocztowy      | Miasto |
| NIP               |        |
| Adres e-mail      |        |

Upoważniamy firmę TRUE FLOW Kaca Sp. j. do wystawienia faktury VAT bez podpisu odbiorcy. Oświadczam, że należna kwota zostanie przelana na konto TRUE FLOW Kaca Sp. j.: mBank: 26 1140 2017 0000 4602 1309 2949 w terminie wskazanym na fakturze. Równocześnie oświadczamy, że zapoznaliśmy się z warunkami uczestnictwa oraz zobowiązujemy się do zapłaty całości kwot wynikających z niniejszej umowy. Upoważniamy firmę TRUE FLOW Kaca Sp. j. do umieszczenia znaku towarowego (logo) firmy na stronie [www.flowagro.pl](http://www.flowagro.pl) w dziale Nasi Partnerzy. Wyrażamy zgodę na przetwarzanie danych osobowych w celach promocji i marketingu działalności prowadzonej przez FLOW AGRO, świadczonych usług oraz oferowanych produktów, a także w celu promocji ofert klientom FLOW AGRO.

Wyrażamy również zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną ofert oraz informacji handlowych FLOW AGRO.

Wyrażającemu zgodę na przetwarzanie danych osobowych przysługuje prawo kontroli przetwarzania danych, które jej dotyczą, w tym także prawo ich poprawiania.

### WARUNKI UCZESTNICTWA:

1. Koszt uczestnictwa jednej osoby w szkoleniu: *Budowanie relacji z klientem w branży AGRO*, 09 – 10 listopada 2017r Warszawa wynosi: 890 zł + VAT/ za os.
2. Cena obejmuje prelekcje, materiały dotyczące szkolenia, przerwy kawowe oraz lunch.
3. Po otrzymaniu zgłoszenia, prześlemy Państwu potwierdzenie udziału oraz fakturę pro-forma.
4. Prosimy o dokonanie wpłaty na podstawie faktury pro-formy
5. Wpłaty należy dokonać na konto widniejące na fakturze.
6. Rezygnację z udziału należy przysłać listem poleconym na adres organizatora.
7. Nieodwołanie zgłoszenia i nie wzięcie udziału w szkoleniu powoduje obciążenie pełnymi kosztami udziału.
10. Niedokonanie wpłaty nie jest jednoznaczne z rezygnacją z udziału.
11. Zamiast zgłoszonej osoby w szkoleniu może wziąć udział inny pracownik firmy, dane osoby zastępczej należy przesać drogą mailową w terminie do 3 dni przed rozpoczęciem szkolenia.
12. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie oraz prawo do odwołania szkolenia bez podania przyczyny.

Data, podpis, pieczętka