



Kurs marketingu i sprzedaży dla biur księgowych - Twoje nowe kompetencje cyfrowe

Program kursu

Temat 1: Nowoczesny marketing.

1. Nowoczesny marketing – charakterystyka.

- Kto go używa?
- „Co” się na niego składa?

2. Określenie relacji pomiędzy „klasycznym” marketingiem i jego nośnikami, a marketingiem partyzanckim.

- Dlaczego marketing partyzancki jest bardziej efektywny niż tradycyjny?

3. Nowoczesny MINDSET – zmiana myślenia

- Przełączenie się na: otwartość, kreatywność i zaangażowanie
- Narzędzia pobudzające kreatywność

4. Typowe strategie i taktyki marketingu partyzanckiego (B2B):

- Nowoczesne lejki sprzedażowe w internecie – daj się poznać online, aby sprzedać offline
- E-mail marketing
- Programy rekomendacyjne i lojalnościowe
- Social media
- Eventy

Temat 2: Marketing w mediach społecznościowych.

1. Znaczenie social media w kreowaniu wizerunku firm

2. Komunikacja z publicznością za pomocą social media:

- Bezpośrednie zaangażowanie klienta – kreatywne metody
- Budowanie lojalności za pośrednictwem social media

3. Najbardziej istotne portale społecznościowe w Polsce dla biur księgowych:

- Facebook
- LinkedIn
- Instagram i ich znaczenie dla budowania wizerunku firmy

4. Blogi:

- Czy i kiedy pisać bloga firmy?
- Jak pisać dobrego bloga? – skuteczny copywriting

5. Narzędzia nowoczesnego marketingu:

- Case studies pod kątem narzędzi marketingu partyzanckiego (ze względu na niekonwencjonalność tych narzędzi tylko taka forma przekazu jest możliwa i skuteczna)
- Nowe kanały dotarcia do odbiorcy:
- Niekonwencjonalne sposoby dotarcia do odbiorcy (w nieoczekiwanym czasie i przy użyciu nieoczekiwanych metod, nośników – case studies)
- Tworzenie planu działania z uwzględnieniem kreatywnych rozwiązań.

Temat 3 – Skuteczna sprzedaż usług.

1. Nastawienie w sprzedaży:

- Jak przestać się bać sprzedawać?
- Sprzedażowa pewność siebie
- Jak uwierzyć w swój produkt/usługę - ekscytuj się nim tak, jak chcesz, aby ekscytował się klient

2. Psychologia sprzedaży:

- Emocje w sprzedaży
- Reguły wpływu (najważniejsze zagadnienia z obszaru manipulacji)
- Czym jest wartość dla klienta?
- Produkt, który klienci sami chcą kupować
- Cztery zasady zachowania klientów
- Jak czytać klientów - rodzaje klientów i ich cechy charakterystyczne
- Dopasowanie do klienta kluczem do sukcesu sprzedażowego

3. Proces sprzedaży:

- Autoprezentacja, czyli co i jak mówić o sobie
- Badanie potrzeb klienta
- Prezentacja produktu/oferty
- Zbijanie obiekcji
- 3 techniki obrony ceny
- 10 zasad negocjacji
- Domykanie sprzedaży

4. 50 sposobów na większą sprzedaż od zaraz:

- Gotowe sposoby i zadania do wykonania, aby od razu zacząć więcej (lub od zera) sprzedawać

5. Metody pracy:

- Wykład – konsultacje
- Case studies
- Praca na autorskich arkuszach ćwiczeń
- Praca w grupach/parach
- Burza mózgów
- Dyskusja, dyskusja moderowana

Więcej informacji na temat naszych kursów na: <https://wektorwiedzy.pl>