


MARKETING PRAWA

OFERTA NA PRZEPROWADZENIE SZKOLEŃ: „EFEKTYWNA SPRZEDAŻ I PREZENTACJA OFERTY KANCELARII”

ZAKRES OFERTY:

1. [Kluczowe elementy oferty](#)
2. [Agenda: Moduł 1- szkolenie 1-dniowe](#)
3. [Agenda: Moduł 2 – szkolenie 2-dniowe](#)
4. [Nasi Klienci](#)
5. [Sylwetki trenerów](#)

Osoba kontaktowa:

Szymon Kwiatkowski – właściciel Marketing Prawa

t: +48 605 58 54 52

m: s.kwiatkowski@marketingprawa.pl

KLUCZOWE ELEMENTY OFERTY:

Oferta zawiera propozycję organizacji szkolenia w siedzibie kancelarii. Szkolenie ma na celu podniesienie umiejętności sprzedażowych i umiejętności efektywnej prezentacji oferty kancelarii.

Szkolenie ze sprzedaży i prezentowania oferty handlowej w połączeniu z elementami prowadzenia efektywnych wystąpień publicznych to niezwykle ważny fragment kompetencji pracowników i partnerów kancelarii. Na konkurencyjnym rynku wygrywa ten, który potrafi w bardziej sensowny sposób przedstawić wartości oferowane przez kancelarię. Prezentacja powinna trafiać bezpośrednio w motywy zakupowe klientów.

MODUŁ 1 – SZKOLENIE 1-DNIOWE

Główne korzyści:

1. Uczestnicy szkolenia poznają teoretyczne aspekty sztuki sprzedaży i prowadzenia prezentacji.
2. Wybrani uczestnicy przećwiczą prowadzenie prezentacji podczas szkolenia.
3. Uczestnicy otrzymają analizę mocnych i słabych strony prowadzonych prezentacji.

MODUŁ 1 – AGENDA SZKOLENIA

Przed szkoleniem:

1. Analiza prezentacji oraz materiałów sprzedażowych, z których korzystają prawnicy podczas spotkań z klientami.
2. 1h rozmowy skype z przedstawicielem kancelarii w celu poznania klientów i procesu sprzedażowego w kancelarii.

Dzień I szkolenia (6h szkolenia)

- 9 kroków sprzedaży usług prawnych.
- Idealny proces prezentacji. 5 stopni efektywnego pokazu kompetencji kancelarii.
- Komu prezentować ofertę?
- Prezentowanie oferty oraz informacji o firmie. Prezentacje wybranych uczestników (2-3 osoby)
- Analiza mocnych stron prezentacji.
- Analiza słabszych stron wymagających poprawy.

Po szkoleniu kancelaria otrzymuje dodatkowo:

1. Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje 1h indywidualnych konsultacji.
2. Kancelaria otrzymuje analizę tekstową przesłanych dokumentów sprzedażowych.

Opis szkolenia:

1. Szkolenie to ma charakter bardziej teoretyczny niż praktyczny. Uczestnicy będą mogli dowiedzieć się, jak skonstruować dobrą ofertę i prezentację. Przećwiczą zdobytą wiedzę podczas szkolenia w praktyce, przygotowując się do przeprowadzenia krótkiej prezentacji.
2. Podczas szkolenia trenerzy poruszą najistotniejsze elementy efektywnej sprzedaży, prezentowania oferty i informacji o kancelarii.

MODUŁ 2 – SZKOLENIE 2-DNIOWE**Główne korzyści:**

1. Uczestnicy szkolenia nauczą się swobodnie prezentować ofertę i kompetencje kancelarii.
2. Uczestnicy szkolenia odegrają scenki sprzedażowe dzięki czemu szkolenie będzie miało bardzo praktyczny wymiar.
3. Dzięki ćwiczeniu umiejętności odbijania obiekcji klientów zwiększy się liczba pozyskanych kontraktów.

4. Uczestnicy nauczą się mówić językiem korzyści co przełoży się na lepsze prezentacje kompetencji kancelarii.
5. Praktyczne aspekty szkolenia spowodują wzrost kompetencji sprzedażowych.

MODUŁ 2 – AGENDA SZKOLENIA

Przed szkoleniem:

1. Analiza prezentacji oraz materiałów sprzedażowych, z których korzystają prawnicy podczas spotkań z klientami.
2. 2h rozmowy osobistej lub skype z przedstawicielem Kancelarii w celu poznania klientów i procesu sprzedażowego w kancelarii.

Dzień I szkolenia (6h szkolenia)	Dzień II szkolenia (6h szkolenia)
<ul style="list-style-type: none"> • Jak sprzedawać usługi prawne? 9 kroków sprzedaży. • Prezentowanie oferty oraz informacji o firmie. Prezentacje uczestników. • Analiza mocnych stron prezentacji. • Analiza słabszych stron wymagających poprawy. • Idealny proces prezentacji. 5 stopni efektywnego pokazu kompetencji kancelarii. • Ćwiczenia praktyczne w prezentowaniu. • Komu prezentować ofertę? 	<ul style="list-style-type: none"> • Pokaz poprawionych prezentacji wszystkich uczestników. • Nagrywanie na kamerę i analiza prezentacji pod względem merytorycznym i wizualnym. • Opracowanie indywidualnych koncepcji rozwoju dla każdego uczestnika.

Po szkoleniu kancelaria otrzymuje dodatkowo:

1. Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje 1h indywidualnych konsultacji.
2. Kancelaria otrzymuje analizę tekstową przesłanych dokumentów sprzedażowych.

Opis szkolenia:

Szkolenie to ma charakter praktyczny, polegający na ćwiczeniu umiejętności sprzedaży oraz umiejętności prezentowania oferty i informacji o kancelarii.

Przystąpienie do szkolenia będzie wymagało od uczestników przygotowania krótkiego wystąpienia na temat oferty lub kancelarii. Podczas 2 dni szkolenia uczestnicy będą mogli dowiedzieć się, jak skonstruować dobrą prezentację oraz przećwiczyć zdobytą wiedzę w praktyce. Pomiędzy pierwszym, a drugim dniem szkolenia przygotowują prezentację już według wytycznych trenerów, aby drugiego dnia móc ją zaprezentować wszystkim uczestnikom.

TRENERZY:

Łukasz Kuciński - Doświadczony trener i konsultant, od 15 lat na stanowiskach kierowniczych w firmach o zróżnicowanym profilu działania.

Szymon Kwiatkowski – specjalista do spraw marketingu prawniczego z ponad 7-letnim doświadczeniem w marketingu b2b.

NASI KLIENCI: WYBRANE KANCELARIE PRAWNE:

patpol
50 years
EUROPEAN AND POLISH PATENT
AND TRADE MARK ATTORNEYS



TRAPLE ■
KONARSKI
PODRECKI
■ I WSPÓLNICY

NASI WYBRANI KLIENCI:



SYLWETKI PRELEGENTÓW:

ŁUKASZ KUCIŃSKI:



Doświadczony trener i konsultant, od 15 lat na stanowiskach kierowniczych w firmach o różnicowanym profilu działania. Do 2011 roku dyrektor działu nauczania języków obcych w Wydawnictwach Szkolnych i Pedagogicznych - największym wydawnictwie edukacyjnym w Polsce. Od 6 lat zajmuje się również szkoleniami z zakresu: **sprzedaży, komunikacji, motywacji, zarządzania i przywództwa.**

Jest wykładowcą Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu i opiekunem merytorycznym kierunku AKADEMIA MENEDŻERA SPRZEDAŻY, na kierunku AKADEMIA TRENERA BIZNESU, Wyższej Szkoły Bankowej w Bydgoszczy oraz Franklin University Ohio na studiach MBA i STUDIACH MENEDŻERSKICH. Autoryzowany partner systemu wspomagającego Zarządzanie Zasobami Ludzkimi - testu **Facet5** do diagnozowania osobowości zawodowej.

SZYMON KWIATKOWSKI:



Specjalista do spraw marketingu prawniczego. Doradza średnim i dużym kancelariom prawnym w formułowaniu i wdrażaniu strategii marketingowych i sprzedażowych. Wspiera kancelarie w bieżącej pracy marketingowej i PRowej.

Posiada ponad 7-letnie doświadczenie w obszarze marketingu B2B kancelarii prawniczych. Jako kierownik marketingu planuje i koordynuje działania marketingowe w kancelarii patentowej Patpol. Prowadzi szkolenia z zakresu sprzedaży usług prawnych oraz marketingu kancelarii. Założyciel bloga www.marketingprawa.pl, maratończyk i ultramaratończyk.