

Budowanie oferty komercyjnej usług rynku pracy

Cel szkolenia:

Dowiesz się, jak skutecznie sprzedawać produkty i usługi swojej organizacji oraz jak zwiększać przychody z działalności odpłatnej i gospodarczej.

Dlaczego warto?

Podczas szkolenia:

- Poznasz formy i narzędzia sprzedaży dostępne dla NGO.
- Nauczysz się rozróżniać typy klientów i dobierać do nich odpowiednie strategie.
- Opracujesz profil swojego klienta i poznasz jego potrzeby.
- Ćwicząc w praktyce, opanujesz techniki sprzedaży i rozmowy z klientem.
- Wypracujesz elementy własnej oferty komercyjnej, które możesz od razu wdrożyć w swojej organizacji.

Dla kogo?

Szkolenie jest skierowane zarówno do osób, które już prowadzą sprzedaż, jak i tych, które dopiero chcą rozpocząć działalność komercyjną w swojej NGO.

Szkolenie poprowadzi

Patrycja Kołomańska-Denys - Specjalistka od spraw komunikacji, koordynatorka projektów. Ukończyła kurs trenerski oraz posiada certyfikat IPMA-D w zakresie zarządzania projektami. Od 2010 r. zaangażowana w sektor non-profit. Doradczyni biznesowa (marketing, fundraising) w Ośrodku Wsparcia Ekonomii Społecznej Instytutu Spraw Obywatelskich. Z jej doradztwa skorzystało już ponad 300 organizacji z całej Polski. Od 2018 r. członkini Komisji ds. Kampanii Społecznych przy Polskim Radio. W latach 2014-2020 r. zajmowała się sprzedażą szkoleń dla takich klientów jak: PGE, Coca-Cola, Port Gdańska S.A., Lufthansa Systems Poland czy AGORA.

Projekt jest dofinansowany z **Europejskiego Funduszu Społecznego**
Plus w ramach programu **Fundusze Europejskie dla Rozwoju Społecznego** na lata 2021-2027