



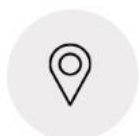
Oferta specjalna  
dedykowana klientom  
Empire Pharma Sp. z o. o.

Szkolenie otwarte:

## SEKRETY SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY W SALONIE BEAUTY & SPA

Szkolenie dedykowane jest dla salonów beauty, które chcą sprostać wyzwaniom, stawianym przez coraz trudniejszy i konkurencyjny rynek oraz pozyskać nowych klientów, poznając skuteczne metody sprzedaży i obsługi klienta.

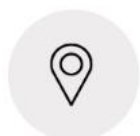
**Gdzie:**



**22 Listopada**  
Kraków



**24 Listopada**  
Warszawa



**29 Listopada**  
Wrocław



**1 Grudnia**  
Poznań

## Co da Ci udział w szkoleniu



Polubisz sprzedaż, odblokujesz się i natychmiast zwiększysz swoją produktywność



Dowiesz się jak sprawnie reagować na obiekcje klientek podczas konsultacji sprzedażowej



Poznasz niezawodny schemat rozmowy sprzedażowej, który pozwoli Ci uzyskać znaczną przewagę nad konkurencją



Zwiększysz swoją wewnętrzną motywację, wzmocnisz poczucie własnej wartości i poprawisz skuteczność sprzedaży

## Program warsztatów



### MODUŁ I

#### Emocje i blokady w sprzedaży:

- **Trening mentalny:** metody opanowania lęku przed oferowaniem produktów i usług, zwalczanie obaw przed poniesioną porażką oraz pokonywanie strachu przed ośmieszeniem w oczach klientki.
- **Trudna klientka w salonie:** charakterystyka poszczególnych zachowań oraz niezawodne metody obsługi odmiennych typów osobowości klientek.
- **Recepta na udaną relację:** co musimy wiedzieć i jak postępować, żeby wykształcić odpowiedni model lojalności wobec klientki tak, aby była przywiązana do naszego salonu oraz pręźnie go rekomendowała.



### MODUŁ II

#### Zaufanie i wizerunek eksperta:

- **Pogłębiona analiza potrzeb** - opracowanie efektywnego schematu rozmowy, która powinna odbyć się przed konsultacją, żeby podkreślić wyjątkowość klientki oraz nasz profesjonalizm.







- **Zaawansowana konsultacja** - stworzenie kluczowych pytań, które pomogą Ci przeprowadzić skuteczną konsultację.
- **„Zwroty zakazane”** - eliminacja podstawowych błędów, stosowanych w prezentacji, które powodują, że klientka odmawia zakupu, gdyż czuje że stosujemy wobec niej techniki sprzedażowe.
- **Prezentacja „Językiem Korzyści”** - wdrożenie podstawowej metody prezentacji oferty, która z powodzeniem zwiększa szanse sprzedażową.
- **„Argumentacja i wywołany skutek”** - nabycie rzetelnej wiedzy oraz faktycznych i praktycznych umiejętności „błyskawicznej” sprzedaży.



### MODUŁ III

#### Obiekcje, zastrzeżenia i zakończenie wizyty:

- **Odmowa na zakup** - nauczysz się jak odpowiadać na najczęstsze obiekcje klientek, aby z sukcesem sfinalizować sprzedaż.
- **„Na razie dziękuję”, „Muszę się zastanowić”, „Mam jeszcze swój krem”** - wystarczy jedno złe zdanie i klientka zniechęci się do nas raz na zawsze. Zapoznasz się z odpowiednią reakcją, która wpłynie pozytywnie na decyzję zakupową.
- **Finalizacja sprzedaży** - 98% kosmetologów nie wie o jej istnieniu. Dowiesz się, co sprawia, że nieświadomie odsyłasz swoje klientki do konkurencji.
- **Jak finalizować sprzedaż?**- poznasz rzetelną i niezawodną metodę proponowania pakietów zabiegowych.
- **Oferta szyta na miarę**- nauczysz się sprawdzonego sposobu sprzedaży dużych pakietów promocyjnych i serii produktów do pielęgnacji domowej.



## Aspekty organizacyjne



### Czas trwania:

7h szkolenia - 10:00 - 17:00



### Terminy:

22 Listopada **Kraków** - **możliwość zgłoszeń do 6 Listopada**  
24 Listopada **Warszawa** - **możliwość zgłoszeń do 8 Listopada**  
29 Listopada **Wrocław** - **możliwość zgłoszeń do 13 Listopada**  
1 Grudnia **Poznań** - **możliwość zgłoszeń do 15 Listopada**



### Wartość szkolenia:

**482zł netto** + 23% VAT - cena wyłącznie dla klientów  
Empire Pharma Sp. z o.o.



### Cena zawiera

Całodniowe szkolenie prowadzone metodą warsztatów  
(z ćwiczeniami)

Pakiet obszernych materiałów szkoleniowych  
Przerwa kawowa (lunch we własnym zakresie)

Certyfikat

Pomoc i doradztwo po szkoleniu



## REZERWUJ MIEJSCE

Osoby zainteresowane udziałem, prosimy o pobranie  
poniższego formularza, wydrukowanie oraz przesłanie  
podpisanej kopii wraz z pieczętką firmową na adres e-mail:

[szkolenia@justynasekowska.pl](mailto:szkolenia@justynasekowska.pl)



Pobierz plik PDF

Liczba miejsc ograniczona do 15 osób na grupę

Trener prowadzący:

## Justyna Sękowska



Ekspert i trener sprzedaży w szeroko pojętej branży beauty. Od 13 lat specjalizuje się w rozwoju oraz zarządzaniu zespołami sprzedażowymi. Współpracuje zarówno z małymi, butikowymi salonami, jak i liderami branży obecnymi na Polskim rynku. Podczas swojej kariery zawodowej rozwinęła i wprowadziła na rynek cztery marki kosmetyczne. Ostatnie lata związana była z firmą L'Oréal Polska, dla której przyczyniła się do silnego rozwoju salonów Beauty&Spa. W pracy z ludźmi uczy zarządzać zespołem oraz rozwijać naturalne talenty. Zwiększa efektywność zespołu, łącząc wiedzę pracowników salonu, z technikami sprzedaży dedykowanymi dla branży. Motywuje i determinuje do

aktywnego działania. Autorka szkolenia „5 sekretów sprzedaży w SALONIE BEAUTY” które skutecznie wpływa na efektywność zespołu, wzrost dochodu, a przede wszystkim budowanie relacji. Prelegentka na wielu konferencjach oraz autorka publikacji w prasie branżowej.

## Rekomendacje



*„Pani Justyna jest znakomitym trenerem, mocno zakorzenionym w tematyce sprzedaży. Emanuje niesamowitą energią, optymizmem, a przede wszystkim pasją. Zrealizowane przez nią szkolenia składały się z szeregu praktycznych ćwiczeń, które cechowały się wysokim poziomem merytorycznym, jak również aktywizującą formą. Rzetelne, ciekawe materiały oraz profesjonalizm prowadzącej zasługują na wysoką ocenę. Nigdy nie byłam tak konsekwentna w działaniu, jak teraz. Z całym przekonaniem polecam szkolenia Pani Justyny”*

Anna Białecka  
ANLAYA MEDICAL CLINIC & SPA



*Jestem pod ogromnym wrażeniem szkolenia sprzedażowego przeprowadzonego przez Justynę Sękowską. To konkretna dawka wiedzy oraz motywacji niezbędnej do dalszego rozwoju mojej kliniki. Udział w szkoleniu pozwolił mi dostrzec popełniane dotychczas błędy oraz wdrożyć konkretne techniki radzenia sobie z nimi. Polecam szkolenie wszystkim osobom, które chcą podnieść swoje kwalifikacje, ale przede wszystkim czerpać radość ze swojej pracy i pomocy klientom w osiągnięciu ich osobistych celów”*

dr n. med. Paweł Rujna  
KLINIKA MURANO



*„Chciałam serdecznie podziękować za realizację wspaniałego szkolenia dla zespołu Sharley. Prowadząca Pani Justyna Sękowska posiada szeroką i ugruntowaną wiedzę w zakresie sprzedaży, którą przekazuje w sposób bardzo przystępny i zrozumiały. Jest profesjonalna, uśmiechnięta, żywiołowa i zaangażowana w prowadzenie zajęć. Na bieżąco wyjaśnia problemy nurtujące uczestników, a przede wszystkim dostarcza dużą ilość materiałów i ćwiczeń. Od razu zauważyłam pozytywne zmiany w standardzie pracy mojego zespołu”*

Magdalena Bogulak  
Sharley Medical Clinic & Day SPA



[justyna\\_sekowska trener beauty](#)



[Grupa Facebook - Piękne w biznesie - szkolenia biznesowe dla branży BEAUTY & SPA](#)



[Justyna Sękowska - szkolenia sprzedażowe dla branży Beauty & Spa](#)



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