

# EMAILE W SPRZEDAŻY

Szczegółowy program szkolenia



Przygotowano w dniu 19.09.2024



Program dla szkolenia 1-dniowego (8 h)

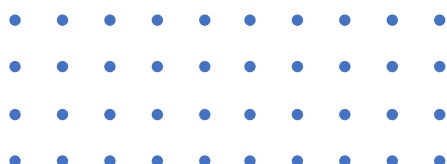
**Intellect**

Zespół koordynatorów

530 414 080 

kontakt@intellect-group.pl 

www.intellect-group.pl 





## Forma / metody szkolenia

---

Opieramy się na kilku podstawowych formach przekazywania umiejętności:

### **01**    **ĆWICZENIA PRAKTYCZNE**

Kluczowy element każdego efektywnego szkolenia – uczestnicy szkolenia wykonują we wsparciu trenera szereg ćwiczeń doskonalących nabywane przez nich umiejętności

---

### **02**    **AUTORSKIE GRY**

Gry, które mają na celu m.in zintegrowanie Uczestników, Nie tylko z imienia czy z nazwiska ale również kim jest i jaki ma naturalny styl komunikacji ale też przećwiczenie w praktyce poznanego materiału.

---

### **03**    **MNI WYKŁADY**

Pozwalają na przekazanie doświadczenia trenerów w krótki i przystępny sposób, usystematyzowanie wiedzy oraz zobrazowanie podejmowanych w trakcie warsztatów tematów.

---

### **04**    **KARTY PRACY**

Uczestnicy otrzymują karty pracy, które umożliwiają wykonanie ćwiczeń w przejrzysty sposób. Pozostają z Uczestnikami po szkoleniu, a wypracowane w ten sposób materiały pomagają w pracy po szkoleniu.

---

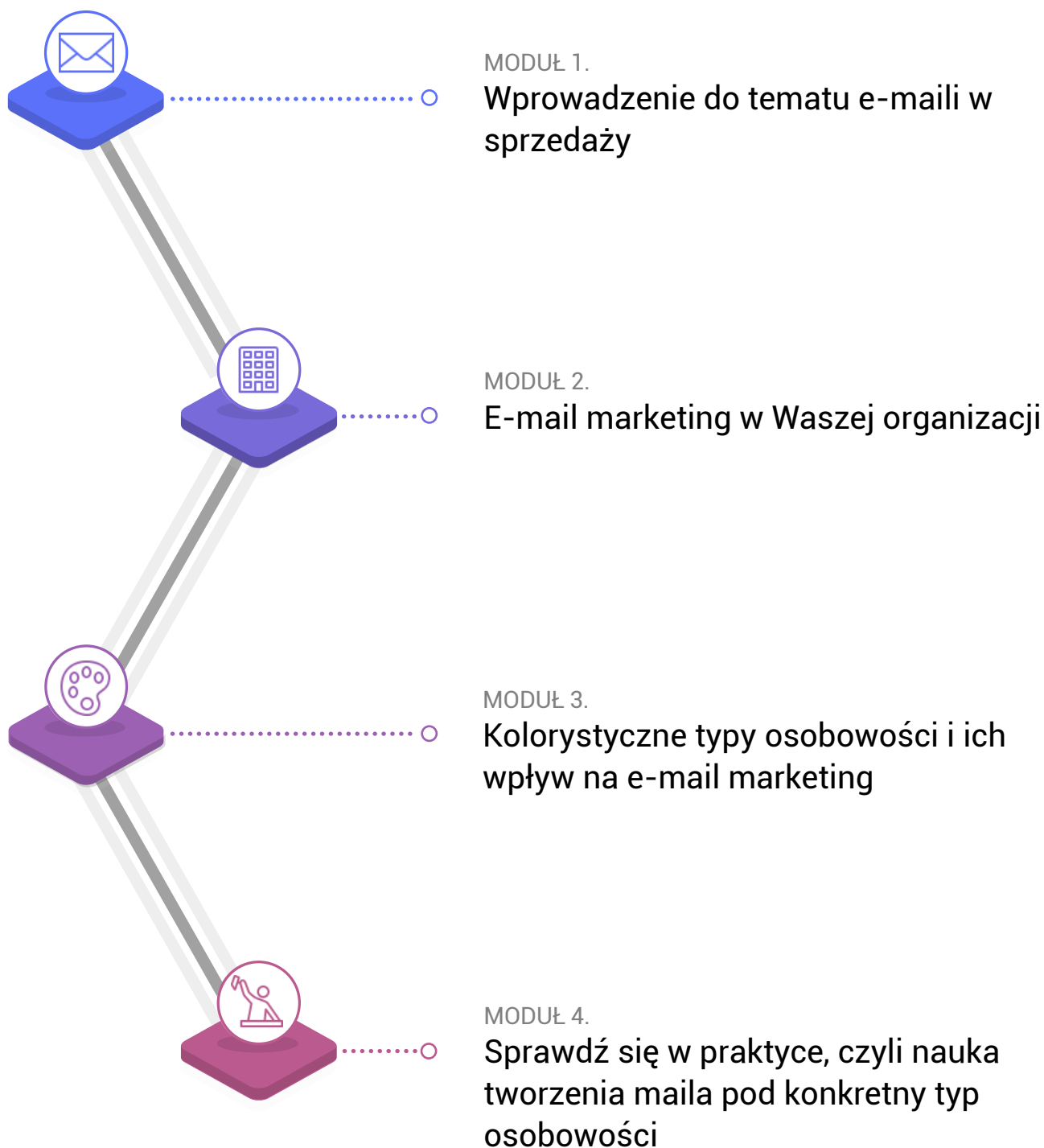
### **05**    **CYKL KOLBA**

Sposób uczenia się, który jest oparty na 4 etapach. Teoria oparta na uczeniu się poprzez doświadczenie. Ważnym elementem jest dopasowanie do osobistego stylu każdego z nas. Wszystkie elementy naszych szkoleń Uczestnicy filtrują przez siebie, dzięki czemu na dłużej są w stanie zapamiętać i wdrożyć po szkoleniu.



## 4 moduły szkolenia

Na dalszych stronach znajdziesz szczegółowy zakres modułów szkolenia





## Moduł 1.

# Wprowadzenie do tematu e-maili w sprzedaży



Jaki jest tak naprawdę dobry email marketing?



Zalety i wady sprzedaży poprzez e-maile



Telefon jako dopełnienie wysłanej wiadomości, czyli zrobmy tak, aby Twoje maile nie trafiły do spamu



Jak wychwycić dobry moment na podesłanie e-maila aby nie zgubił się na tle konkurencji



Analiza bazy klientów i ich adresów mailowych – czyli dlaczego tak ważne jest aby wiedzieć, do kogo i jak często wysyłamy wiadomość



## Moduł 2. E-mail marketing w Waszej organizacji

---



Analiza wybranych przez uczestników e-maili



Poznanie Twojego stylu w korespondencji



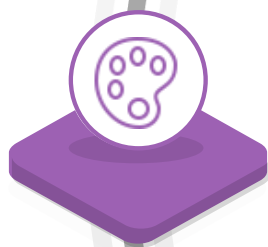
Najważniejsze zasady w tworzeniu e-maili personalizowanych i tych w newsletterze



Tworzenie wiadomości pod konkretnego klienta, czyli jak Twój poświęcony czas zwiększy sprzedaż



Przygotowanie planu mailingowego na dzień/tydzień/miesiąc



## Moduł 3.

# Kolorystyczne typy osobowości i ich wpływ na e-mail marketing



Wprowadzenie do tematu kolorystycznych typów osobowości



Jakim kolorem jesteś i co to właściwie oznacza (test)



Poznanie sposobów komunikacji dla każdego z kolorów



Jakich słów/wyrazów używać, aby dotrzeć do poszczególnych klientów?



Krótkie instrukcje obsługi dla każdego z kolorów



## Moduł 4.

# Sprawdź się w praktyce, czyli nauka tworzenia maila pod konkretny typ

---



Ćwiczenia z prawdziwymi mailami przypisanymi do danych kolorów



Tworzenie maila sprzedażowego, który przekona Ciebie do kupna Twoich usług/produktów



Wykorzystanie reguł wpływu Caldiniego do konkretnych typów klientów



Jak stworzyć długą relację i historię mailową, który zaprowadzi Cię do sprzedaży