



**POLSKA FUNDACJA  
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

## **ZAŚWIADCZENIE**

Pan/i

**Dominika Pietrzyk**

uczestniczył/a w szkoleniu na temat

**Cross-selling i up-selling - naucz się  
sprzedawać więcej!**

przeprowadzonym przez  
**Polską Fundację Przedsiębiorczości**

w dniu 16 października 2019 r. w Szczecinie

Szkolenie odbyło się w wymiarze 8 zgodnie z zakresem programu  
wyszczególnionym na rewersie niniejszego zaświadczenia.

**Polska Fundacja Przedsiębiorczości**  
**Jacek Madej**

**Wykładowca**  
**Zbigniew Pankiewicz**



Polska Fundacja Przedsiębiorczości  
ul. Monte Cassino 32, 70-466 Szczecin tel. 91 312 92 16, fax 91 312 92 01  
[www.pfp.com.pl](http://www.pfp.com.pl) [pfp@pfp.com.pl](mailto:pfp@pfp.com.pl)  
NIP 851-22-42-911 REGON 811077420 KRS 0000039918



Program szkolenia - 8h:

Idea cross-sellingu i up-sellingu (C/U):

Sprzedaż krzyżowa jako sposób na zwiększenie obrotów  
Sprzedaż dodatkowa - podnoszenie wartości oferowanych usług i produktów  
Analiza studium przypadku firm, które stosują metody C/U  
Analiza własnej oferty pod kątem możliwości wprowadzenia zasad cross-sellingu i up-sellingu:

Wykorzystanie wiedzy marketingowej w budowaniu własnej oferty C/U  
Wybór produktów/usług do kampanii C/U  
Wybór klientów do których zostanie skierowana oferta C/U  
Opracowanie strategii działania  
Rozmowa sprzedażowa z wykorzystaniem technik cross-sellingu/up-sellingu:

Narzędzia cross i up - sellingu  
Trening tworzenia struktury rozmowy sprzedażowej  
Stosowanie formuły - cechy - zalety - korzyści  
Sposoby radzenia sobie w momentach trudnych i kluczowych dla procesu sprzedaży:

Usuwanie obiekcji klienta  
Odpowiedzi na trudne pytania  
Reagowanie na odmowę klienta  
Jak nie manipulować klientem



Polska Fundacja Przedsiębiorczości  
ul. Monte Cassino 32, 70-466 Szczecin tel. 91 312 92 16, fax 91 312 92 01  
www.pfp.com.pl pfp@pfp.com.pl  
NIP 851-22-42-911 REGON 811077420 KRS 0000039918