

# Doradztwo w zakresie wprowadzania technik sprzedaży dostosowanych do profilu firmy.

## Usługa archiwalna

### Informacje o usłudze

<b>Czy usługa może być dofinansowana?</b>	Tak
<b>Sposób dofinansowania</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników</li></ul>
<b>Rodzaj usługi</b>	Usługa doradcza
<b>Podrodzaj usługi</b>	Doradztwo
<b>Dostępność usługi</b>	Otwarta

Numer usługi		<b>2019/05/26/17621/406429</b>	
Cena netto	<b>5 440,00 zł</b>	Cena brutto	<b>6 691,20 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>777,14 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>955,89</b>
Usługa z możliwością dofinansowania		<b>Tak</b>	
Liczba godzin usługi		<b>7</b>	
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2019-09-05</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2019-09-05</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2019-05-26</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2019-09-04</b>
Maksymalna liczba uczestników		1	
Kategoria główna KU		<b>Zarządzanie i organizacja</b>	

Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	<b>Certyfikaty:</b> Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	<b>Nie</b>
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	<b>Nie</b>
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	<b>Tak</b>

## Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		<b>Agencja Reklamowa NXT Tomasz Madejski</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Grzegorz Szuba</b>	Telefon	<b>536 770 670</b>
E-mail	<b>g.szuba@nextday.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel biznesowy

S (Specific): Celem szczegółowym usługi jest doradztwo w zakresie wprowadzenia indywidualnych technik sprzedaży dostosowanych do profilu i działalności firmy korzystającej z doradztwa indywidualnego. M (Measurable): Udział w tej usłudze doradczej pozwoli na wprowadzenie indywidualnych technik sprzedaży dostosowanych do profilu i działalności firmy korzystającej z usługi. Dzięki udziałowi w tej usłudze doradczej nastąpi wzrost obrotów ze sprzedaży uczestnika do 10% w skali 12 miesięcy od zakończenia usługi doradczej w stosunku do 12 miesięcy sprzed zakończonej usługi. A (Agreed): Celem uzgodnionym dla wszystkich stron jest: a) dla firmy szkoleniowej: podniesienie poziomu usług doradczych dla dedykowanej grupy zawodowej; b) dla przedsiębiorcy: dzięki uczestnictwu w usłudze doradczej wzrost sprzedaży przez uczestnika szkolenia oferowanych towarów lub usług do 10% w skali 12 miesięcy od zakończenia usługi doradczej w stosunku do 12 miesięcy sprzed zakończonej usługi; c) dla uczestnika: wzrost poziomu wiedzy i poznania nowych technik związanych ze sprzedażą R (Realistic): Celem realnym niniejszej usługi jest podniesienie poziomu sprzedaży oferowanych przez uczestnika towarów lub usług do 10% w skali 12 miesięcy od zakończenia usługi doradczej w stosunku do 12 miesięcy sprzed zakończonej usługi T (Time relation): Nabytą wiedzę uczestnik usługi doradczej może wdrożyć od razu po jej zakończeniu. Osiągnięcie wszystkich efektów planowane jest na 12 miesięcy po zakończeniu usługi.

## Cel edukacyjny

Wiedza 1. Uczestnik usługi doradczej nabędzie wiedzę z zakresu budowy strategii w oparciu o teorię błękitnego oceanu. 2. Uczestnik usługi doradczej nabędzie wiedzę z zakresu budowy języka korzyści - technika perswazyjnego komunikatu. 3. Uczestnik usługi doradczej nabędzie wiedzę z zakresu budowy ROI zwrot z inwestycji - technika prezentowania wartości produktu. 4. Uczestnik usługi doradczej nabędzie wiedzę z zakresu technik: zbijania obiekcji i radzenia sobie z wątpliwościami klienta. 5. Uczestnik usługi doradczej nabędzie wiedzę z zakresu technik definiowania produktu. 6. Uczestnik usługi doradczej nabędzie wiedzę z zakresu komunikowania się z klientem (dostosowanie do języka odbiorcy). Umiejętności 1. Uczestnik po zakończeniu usługi doradczej nabędzie umiejętności dot. samodzielnej budowy strategii w oparciu o teorię błękitnego oceanu. 2. Uczestnik po zakończeniu usługi doradczej nabędzie umiejętności dot. samodzielnej udowy języka korzyści - technika perswazyjnego komunikatu. 3. Uczestnik po zakończeniu usługi doradczej nabędzie umiejętności dot. samodzielnej budowy ROI zwrot z inwestycji - technika prezentowania wartości produktu. 4. Uczestnik po zakończeniu usługi doradczej nabędzie umiejętności dot. samodzielnego wykorzystania technik: zbijania obiekcji i radzenia sobie z wątpliwościami klienta. 5. Uczestnik po zakończeniu usługi doradczej nabędzie umiejętności dot. samodzielnego definiowania produktu. 6. Uczestnik po zakończeniu usługi doradczej nabędzie umiejętności dot. samodzielnego tworzenia wzorów komunikowania się z klientem (dostosowanie do języka odbiorcy). Kompetencje społeczne 1. Uczestnik po zakończonych sesjach w ramach usługi doradczej nabędzie kompetencje społeczne w zakresie technik perswazyjnych komunikatów kierowanych do klienta. 2. Uczestnik po zakończonych sesjach w ramach usługi doradczej nabędzie kompetencje społeczne w zakresie technik prezentowania wartości oferowanych produktów lub usług. 3. Uczestnik po zakończonych sesjach w ramach usługi doradczej nabędzie kompetencje społeczne w zakresie prowadzenia indywidualnych negocjacji (zbijanie obiekcji). 4. Uczestnik po zakończonych sesjach w ramach usługi doradczej nabędzie kompetencje społeczne w zakresie rozwiewania wątpliwości klienta w trakcie negocjacji lub rozmów sprzedażowych. 5. Uczestnik po zakończonych sesjach w ramach usługi doradczej nabędzie kompetencje społeczne w zakresie dostosowania języka komunikatu do odbiorcy (klienta).

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

Usługa doradcza jest podzielona na sesje, podczas których prezentowana jest elementarna wiedza, jest ona następnie omawiana. Całość usługi doradczej podsumowana jest intensywnym warsztatem wraz z informacją zwrotną od doradcy.

Obszary wsparcia:

1. Strategia błękitnego oceanu.
2. Język korzyści - technika perswazyjnego komunikatu.
3. ROI zwrot z inwestycji - technika prezentowania wartości produktu.
4. Zbijanie obiekcji i radzenie sobie z wątpliwościami klienta.
5. Definiowanie produktu, czyli co tak naprawdę sprzedajesz faktyczny produkt czy opinie na jego temat.
6. Jak mówić, aby klient zrozumiał? - język odbiorcy.

### Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

1. Uczestnik po zakończeniu usługi doradczej osiągnie efekty dot. samodzielnej budowy strategii

błękitnego oceanu..

2. Uczestnik po zakończeniu usługi doradczej osiągnie efekty dot. samodzielnego wykorzystywania technik perswazyjnego komunikatu.
3. Uczestnik po zakończeniu usługi doradczej osiągnie efekty dot. samodzielnego wykorzystywania technik ROI (zwrot inwestycji) - technika prezentowania wartości produktu.
4. Uczestnik po zakończeniu usługi doradczej osiągnie efekty dot. samodzielnego wykorzystania technik zbijania obiekcji i radzenia sobie z wątpliwościami klienta.
5. Uczestnik po zakończeniu usługi doradczej osiągnie efekty dot. samodzielnego definiowania oferowanego produktu czy usługi.
6. Uczestnik po zakończeniu usługi doradczej osiągnie efekty dot. samodzielnego budowania i zastosowania w praktyce języka komunikatu dostosowanego do odbiorcy (klienta).

---

## Grupa docelowa

Managerowie niskiego, średniego i wysokiego szczebla w organizacji, osoby zarządzające zespołem, kierownicy, dyrektorzy, właściciele firm.

---

## Opis warunków uczestnictwa

Przed rozpoczęciem usługi doradczej, uczestnik otrzymuje testy kompetencyjne. Po ich wypełnieniu doradca diagnozuje obszary wymagające wsparcia dedykowanego.

---

## Materiały dydaktyczne

Skrypt

Notatnik

Narzędzia niezbędne do aktywnym udziale w warsztatach

---

## Informacje dodatkowe

Po zakończonej usłudze uczestnik będzie miał możliwość indywidualnego doradztwa telefonicznego z doradcą przez okres miesiąca.

## Harmonogram

---

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Sesja 1: Teoria błękitnego oceanu oraz budowa języka korzyści.	2019-09-05	08:30	10:30	2:00
2	Sesja 2: RIO oraz technika prezentowania wartości produktu	2019-09-05	10:30	12:00	1:30

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3	Sesja 3: Zbijanie obiekcji i definiowanie produktu lub jej usługi (określenie wartości pozamaterialnych)	2019-09-05	12:00	13:15	1:15
4	Sesja 4: Budowa języka komunikatu w oparciu o modelowy typ klienta	2019-09-05	13:15	14:00	0:45
5	Warsztaty indywidualne wraz z informacją zwrotną od doradcy.	2019-09-05	14:00	15:30	1:30

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Tomasz Madejski</b>
Obszar specjalizacji	sprzedaż, handel, kampanie reklamowe, budowanie strategii marketingowej, budowanie wizerunku, psychologia sprzedaży, psychologia zachowań konsumenckich, personal brand, przywództwo, zarządzanie przedsiębiorstwem, podnoszenie efektywności przedsiębiorstwa, zarządzanie zasobami ludzkimi
Doświadczenie zawodowe	W branży jest od 15 lat. Od ponad 10 lat prowadzi agencję marketingową. Zatrudnia blisko 20 osób. Sama agencja to tysiące projektów, obsłużone setki firm, w tym m.in. Gothaer, Politan, Wojas, Wawel, Sobik, Mieszko, Intersport, Spomlek, Vattenfall, Virtu, Fundacja ING Dzieciom i wielu innych. Obecnie jest doradcą prezydenta ds. strategii rozwoju jednego ze śląskich miast. Stworzył i zrealizował z sukcesem 6 kampanii politycznych dla Platformy Obywatelskiej oraz Prawa i Sprawiedliwości. Jego działania skutkowały uzyskaniem mandatu przez kandydatów ubiegających się m.in. o miejsca w Sejmie, Senacie i Parlamencie Europejskim.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	15 lat doświadczenia
Wykształcenie	Canadian International Institute, Harvard Business School w Warszawie

## Lokalizacja usługi

Adres:

**Prosta 135B  
44-203 Rybnik, woj. śląskie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

**Usługa realizowana jest na miejscu (piętro pierwsze - winda w budynku).**

Warunki logistyczne:

**Klimatyzacja,Wi-fi**