

# Techniki i narzędzia sprzedaży

## 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 szkoleniowa
<b>Podrodzaj usługi</b>	E-learning
<b>Dostępność usługi</b>	Otwarta

Numer usługi	<b>2019/08/21/44868/445207</b>		
Cena netto	<b>405,00 zł</b>	Cena brutto	<b>405,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>45,00 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>45,00</b>
Usługa z możliwością dofinansowania	<b>Tak</b>		
Liczba godzin usługi	<b>9</b>		
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2019-08-28</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2019-08-29</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2019-08-21</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2019-08-28</b>
Maksymalna liczba uczestników	100		
Kategoria główna KU	<b>Usługi</b>		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	<b>Certyfikaty:</b> Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych		

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>EDUNEO SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Faustyna Szczepanik</b>	Telefon	<b>533370507</b>
E-mail	<b>faustyna.szczepanik@eduneo.eu</b>		

## Cel usługi

### Cel biznesowy

Szkolenie pozwoli dotrzeć do nowych klientów biznesu, co wpłynie na zwiększenie zysków firmy. Szkolenie ma na celu wypracowanie standardów i modeli zwiększających efektywność w obszarach planowania i zarządzania sprzedażą. Dzięki przedstawionym rozwiązaniom firma będzie w stanie zwiększyć swoją sprzedaż oraz rentowność biznesu już o kilka procent w przeciągu pierwszego miesiąca. Główny cel szkolenia to usystematyzowanie podejścia sprzedażowego, zbudowanie kontrolowanego procesu dotarcia i sprzedaży, dzięki czemu organizacja będzie w stanie w sposób skalowany zwiększać swoje zyski. Wdrożenie procesów jednocześnie ma na celu ustabilizowanie działania zespołu sprzedażowego (dedykowanej grupy lub osób zajmujących się częściowo komunikacją z klientami i partnerami), w celu łatwiejszego zarządzania ich pracą, skalowania wyników oraz łatwego procesu zatrudnienia i wdrożenia nowych osób, odpowiedzialnych za nowe rynki docelowe.

### Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest zapoznanie uczestnika z technikami nie tylko sprzedaży ale komunikacji z innymi ludźmi. W trakcie kursu uczestnicy nauczą się jak za darmo pozyskiwać leady b2b z LinkedIn, dzięki czemu zwiększą rentowność swojej firmy. Uczestnicy nauczą się również swobodnie rozmawiać i negocjować ceny z klientem. Wzmocnią swoją skuteczność i pewność siebie w sprzedaży

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

1. Dlaczego tylko niektórzy sprzedawcy odnoszą sukces?

2. Strumień klientów.
3. Model S.T.A.R.
4. Jak skutecznie rekrutować sprzedawców i menadżerów.
5. Relacje, emocje i uśmiech w sprzedaży.
6. Negocjacja ceny.

---

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

Uczestnicy po zakończeniu usługi:

- Poznają cechy najsukuteczniejszych sprzedawców na świecie.
- Nauczą się pozyskiwać klientów na LinkedIn.
- Nauczą się rekrutować najlepszych sprzedawców.
- Nauczą się rekrutować najlepszych menedżerów.
- Nauczą się sprzedawać przez telefon metodą AIDA.
- Poznają i nauczają się rozwijać największą miękką kompetencję XXI wieku.
- Zyskają narzędzia do zwiększenia swojej sprzedaży i pewności siebie.
- Poczujesz większą swobodę i mniej napięcia w sprzedaży i rozmowach biznesowych.

---

## Grupa docelowa

przedsiębiorcy, menadżerowie, sprzedawcy

## Harmonogram

---

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Zajęcia zgodne z indywidualnym tokiem szkoleniowym uczestnika - dostęp do platformy e-learningowej. UWAGA! Przedział godzinowy w danym dniu jest podany wyłącznie w celach formalnych związanych z harmonogramem. Platforma e-learningowa, w całym okresie realizacji szkolenia jest dostępna 24h na dobę	2019-08-28	15:00	20:00	5:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2	Zajęcia zgodne z indywidualnym tokiem szkoleniowym uczestnika - dostęp do platformy e-learningowej. UWAGA! Przedział godzinowy w danym dniu jest podany wyłącznie w celach formalnych związanych z harmonogramem. Platforma e-learningowa, w całym okresie realizacji szkolenia jest dostępna 24h na dobę	2019-08-28	15:00	19:00	4:00

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Robert Wnuk</b>
Obszar specjalizacji	Robert Wnuk jest marketerem ale i współwłaścicielem 3 firm w których wykorzystuje wiedzę marketingową. Absolwent studiów MBA na uczelni która posiada międzynarodowe certyfikaty i akredytacje: AACSB, EQUIS i AMBA. Na świecie jest tylko 73 uczelni, które posiadają wszystkie trzy akredytacje, spośród ok. 13.6 tys.
Doświadczenie zawodowe	Robert Wnuk jest marketerem ale i współwłaścicielem 3 firm w których wykorzystuje wiedzę marketingową. Absolwent studiów MBA na uczelni która posiada międzynarodowe certyfikaty i akredytacje: AACSB, EQUIS i AMBA. Na świecie jest tylko 73 uczelni, które posiadają wszystkie trzy akredytacje, spośród ok. 13.6 tys. Przeprowadził 149 kampanii marketingowych w Social Media i stworzył ponad 11 000 reklam na Facebooku. Na co dzień współpracuje z amerykańską agencją marketingową Digital Marketer i posiada 4 specjalistyczne certyfikaty w tym Certyfikat American Writers & Artists Inc. (AWAI) : Customer Value Optimization Specialist Customer Acquisition Specialist Email Marketing Specialist Direct-Response Copywriting Specialist.

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Jego głównym celem jest pomoc w przekształceniu reklamy w internecie w zysk za pomocą automatyzacji. Jest twórcą czegoś, co nazywa się: Behawioralna Dynamiczna Odpowiedź, co jest fantazyjnym sposobem powiedzenia: "Automatyczne wiadomości marketingowe dostarczane do potencjalnych klientów w oparciu o ich zachowanie." Jest to, jego zdaniem, Święty Graal marketingu. Oprócz reklamy w Social Media zajmuje się wdrażaniem długofalowych strategii Inbound Marketing, która pozwala firmom pozyskiwać za darmo wartościowe leady. Jest konsultantem, który wdraża systemy marketingowe takie jak np: HubSpot lub Salesmanago.
Wykształcenie	wyższe

Imię i nazwisko	<b>Piotr Strzyżewski</b>
Obszar specjalizacji	<p>Dyrektor i trener sprzedaży, doradca biznesowy i właściciel firmy consultingowej. Pomaga właścicielom i Zarządom w podwojeniu sprzedaży i wartości firmy poprzez optymalizację i zdrowie zarządzania. Doradzał ponad 100 firmom. Współautor książki „Być Sobą - żyć tak, by niczego nie żałować” wyd. Sensus 2019. Realizował projekty po stronie agencji reklamowych i consultingowych oraz w Grupie Aviva, BZ WBK i Santander. Uczestniczył w międzynarodowych projektach. Zarządzał budżetem sprzedaży powyżej 200 mln zł i sprzedażą blisko 1 miliona produktów rocznie. Budował i skutecznie motywował zespoły sprzedażowe liczące ponad 3000 osób. W BZ WBK zbudował od zera sprzedaż grupy produktów finansowych w ecommerce. Uczestnik prestiżowego rocznego programu mentoringu dla kadry managerskiej BZ WBK „Lider Przyszłości”.</p>

Doświadczenie zawodowe	<p>Od 2016 roku objął stanowisko dyrektora sprzedaży produktów płatniczych i aliansów strategicznych. Generował zysk na poziomie 200 mln. Osiągnął drugi wynik sprzedaży kart kredytowych (0,2 mln szt.) w Polsce, przy wzroście +30%/y/y oraz sprzedaż 400 tysięcy kont. Zarządzał sprzedażą do sektora B2B - Alianse Strategiczne - osiągając wynik sprzedaży 50 mln zł. Tworzył i rozwijał partnerstwa strategiczne z największymi firmami w Polsce m.in.: Żabka, Biedronka. Opracowywał projekty promocyjne i marketingowe po stronie agencji reklamowych i consultingowych dla kluczowych klientów jak Nivea Beiersdorf, Hochland, Kompania Piwowarska, Allegro, Radio Zet. Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu i 4 studiów podyplomowych (min. Studia Menedżerskie, Negocjacje i Mediacje).</p>
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<p>Przez blisko 10 lat prowadził projekty w BZ WBK w grupie Santander wdrażając do oferty sprzedażowej nowe produkty finansowe oraz trenował zespoły z aktywnej sprzedaży. Uczestniczył w pracach międzynarodowej grupy projektowej Santander, obejmującymi swoim zakresem Europę oraz Amerykę Pd. i Pn., skupiającej kadre zarządzającą rozwojem kanałów elektronicznych (Internet, Mobile, call center oraz ATM). Skutecznie wdrożył strategię rozwoju ecommerce, zwiększając udział sprzedaży od 0% do 25% w roku 2016 (100 mln zł GWP), uzyskując najlepszy wynik w Grupie w Europie. Wykorzystuje wysokie zdolności organizacyjne we wdrażaniu strategii i realizacji zaawansowanych projektów, przy zachowaniu celów biznesowych i uzyskiwaniu wysokich dochodów i rentowności. Od 2014 roku jako dyrektor zarządzał departamentem wsparcia sprzedaży i rozwoju. Posiada doświadczenie w budowaniu i zarządzaniu w strukturach sprzedażowych zarówno w terenie (sieć 800 oddziałów i 3000 doradców) jak i call center (400 osób) oraz Internet i Mobile. Jako trener z bardzo dobrymi wynikami szkolił dyrektorów i doradców sprzedaży.</p>
Wykształcenie	<p>Ukończył Zarządzanie Przedsiębiorstwami na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.</p>