

# APK czyli analiza potrzeb Klientów

## 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>	Usługa szkoleniowa
<b>Dostępność usługi</b>	Otwarta

Numer usługi	<b>2020/02/27/28950/536858</b>		
Cena netto	<b>3 010,00 zł</b>	Cena brutto	<b>3 010,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>188,13 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>188,13</b>
Usługa z możliwością dofinansowania	<b>Tak</b>		
Liczba godzin usługi	<b>16</b>		
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2020-04-18</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2020-04-19</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2020-02-28</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2020-04-17</b>
Maksymalna liczba uczestników	10		
Kategoria główna KU	<b>Rozwój osobisty</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>EGIDA Ubezpieczenia Daniel Kamiński</b>		
Osoba do kontaktu	<b>Michał Gumowski</b>	Telefon	<b>668360878</b>
E-mail	<b>michal@egidafinanse.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zapoznanie uczestników z pojęciem analizy potrzeb Klienta, uświadomienie jak istotna jest w procesie sprzedaży oraz jakie ma przełożenie na finalizację oferty oraz dalsze kontakty z Klientami. Uczestnicy dzięki zdobytej wiedzy i umiejętnościom skuteczniej będą prowadzić rozmowę handlową, zwiększając szansę sprzedaży i poziom obsługi. **WIEDZA** Uczestnicy szkolenia poznają pojęcie i zasadność analizy potrzeb Klienta poznają również techniki prowadzenia skutecznej analizy potrzeb Klienta, dowiedzą się jak stosować pytania otwarte i zamknięte wspierające proces. Omówione zostanie jak aktywnie słuchać i wykorzystać zdobytą wiedzę do szybszej finalizacji kontraktu **UMIĘTNOŚCI** Uczestnik szkolenia będzie potrafił przeprowadzić APK podczas rozmów handlowych, będzie wiedział jak wykorzystać zdobytą wiedzę do zadawania właściwych pytań otwartych i zamkniętych oraz jak dzięki aktywnemu słuchaniu rozmówcy doprowadzić do skutecznej finalizacji kontraktu z zachowaniem obopólnych korzyści. **KOMPETENCJE SPOŁECZNE** Uczestnik nabeździe umiejętność pracy z Klientem w taki sposób, aby dzięki dostosowaniu swojego stylu rozmowy i ocenie drugiej osoby zwiększyć szansę na osiągnięcie zakładanych celów.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

1. Co to jest APK ?
2. Zasadność APK
3. Pytania otwarte, czy pomagają ?
4. Pytania zamknięte, czy są złe ?
5. Pytania – techniki zadawania
6. Aktywne słuchanie
7. Techniki APK
8. Błędy, wnioski i podsumowanie

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

Po szkoleniu, uczestnicy będą:

- znali pojęcie i zasadność analizy potrzeb Klienta poznają również techniki prowadzenia skutecznej analizy,
- potrafił przeprowadzić APK podczas rozmów handlowych,
- wiedzieli jak dzięki słuchaniu rozmówcy doprowadzić do skutecznej finalizacji kontraktu z zachowaniem obopólnych korzyści,
- wiedzieli jak dzięki dostosowaniu swojego stylu rozmowy i ocenie drugiej osoby zwiększyć szansę na osiągnięcie zakładanych celów.

## Grupa docelowa

Szkolenie skierowane jest do osób:

- które chcą zdobyć teoretyczną i praktyczną wiedzę o zasadach przeprowadzania analiz potrzeb wśród klientów,
- chcą nauczyć się jak aktywnie słuchać i wykorzystać zdobytą wiedzę do szybszej finalizacji kontraktu.
- chcą wyróżniać się wyższym poziomem obsługi.

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Co to jest APK ?	2020-04-18	09:00	11:00	2:00
2	Zasadność APK	2020-04-18	11:00	13:00	2:00
3	Pytania otwarte, czy pomagają ?	2020-04-18	13:00	15:00	2:00
4	Pytania zamknięte, czy są złe ?	2020-04-18	15:00	17:00	2:00
5	Pytania - techniki zadawania	2020-04-19	09:00	11:00	2:00
6	Aktywne słuchanie	2020-04-19	11:00	13:00	2:00
7	Techniki APK	2020-04-19	13:00	15:00	2:00
8	Błędy, wnioski i podsumowanie	2020-04-19	15:00	17:00	2:00

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Dominik Dorawa</b>
-----------------	-----------------------

Obszar specjalizacji	Szkolenia z zakresu : sprzedaży, marketingu, organizacji pracy, motywacyjne
Doświadczenie zawodowe	13 lat doświadczenia. 04.2007 - 06.2007 PZU Życie SA w Olsztynie - Specjalista Administracyjny Nadzór nad procesem rejestracji klientów objętych programem ubezpieczeń grupowych, 07.2007 - 01.2008 PZU Życie SA w Olsztynie - Doradca Finansowy Zdobywanie nowych kontraktów finansowych, aktywna sprzedaż i obsługa klienta indywidualnego i biznesowego, czynne poszerzanie portfela klientów, telemarketing, 01.2008 - 09.2012 PZU Życie SA w Olsztynie - Menedżer Zespołu Sprzedażowego Koordynowanie pracą zespołu ponad 20-stu pośredników finansowych. Prowadzenie szkoleń, rekrutacja, asysty sprzedażowe, coaching, motywacja, sprzedaż własna, 09.2012 - obecnie Compensa TU SA VIG - Menedżer Grupy Agentów Współpraca z siecią Agencji Ubezpieczeniowych oraz Agencji Ogólnopolskich i Brokerów. Realizacja planów sprzedaży, budowanie pozytywnych relacji biznesowych z kluczowymi Partnerami, rekrutacja oraz wdrażanie nowych sprzedawców, prowadzenie szkoleń, sprzedaż własna.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	12 lat doświadczenia. 01.2008 - 09.2012 PZU Życie SA w Olsztynie - Menedżer Zespołu Sprzedażowego Koordynowanie pracą zespołu ponad 20-stu pośredników finansowych. Prowadzenie szkoleń wewnętrznych : 280h 09.2012 - obecnie Compensa TU SA VIG - Menedżer Grupy Agentów Współpraca z siecią Agencji Ubezpieczeniowych oraz Agencji Ogólnopolskich i Brokerów. Realizacja planów sprzedaży, budowanie pozytywnych relacji biznesowych z kluczowymi Partnerami, rekrutacja oraz wdrażanie nowych sprzedawców, prowadzenie szkoleń - 340 h 02.2016 - obecnie Szkolenia na zlecenia innych firm szkoleniowych : 320 h
Wykształcenie	Wyższe

## Lokalizacja usługi

Adres:

**Feliksa Nowowiejskiego 9  
10-900 Olsztyn, woj. warmińsko-  
mazurskie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Warunki logistyczne:

**Wi-fi**