

Prospecting, Cold Calling i Social Selling - Nowoczesne Metody Pozyskiwania Klientów [FORMA ZDALNA]

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">• wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników• usługa prowadzona w formie zdalnej
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi	2020/04/01/13873/550793		
Cena netto	360,00 zł	Cena brutto	360,00 zł
Cena netto za godzinę	60,00 zł	Cena brutto za godzinę	60,00
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	6		
Termin rozpoczęcia usługi	2020-04-07	Termin zakończenia usługi	2020-04-07
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2020-04-01	Termin zakończenia rekrutacji	2020-04-06
Maksymalna liczba uczestników	15		
Kategoria główna KU	Usługi		
Kategorie dodatkowe KU	Zarządzanie i organizacja Rozwój osobisty		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie		
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak		

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu	Mariusz Tomaszewski MTConsulting		
Osoba do kontaktu	Małgorzata Heinrich	Telefon	883 329 608
E-mail	biuro@mtc.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym usługi jest podniesienie kompetencji w zakresie pozyskiwania nowych klientów za pomocą nowoczesnych metod takich jak: prospecting, social selling czy cold calling. Dzięki udziałowi w szkoleniu dowiesz się / nauczysz się:

- Czym jest prospecting, cold calling, social selling i networking?
- Jak określić swoją grupę docelową i idealnego klienta?
- Czym jest CLV i jak je zwiększyć?
- Gdzie i jak szukać klientów?
- Jak wykorzystać social media do pozyskiwania klientów?
- Jak rozpoczynać rozmowę przez telefon, w social media, przez email i na spotkaniach networkingowych?
- Jak generować polecenia od klientów?
- Jak budować wizerunek profesjonalisty w działaniach prospectingowych
- Jak planować działania, których celem jest pozyskiwanie nowych klientów
- Jak tworzyć treści przyciągające uwagę i pozyskujące klientów?

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

W XXI wieku, wiele firm wydaje milionowe budżety na kampanie mające przyprowadzić nowych klientów do ich firm. Sporo firm nie potrafi odpowiedzieć na pytanie ile wart jest dla ciebie nowy klient? Skupienie wyłącznie na działaniach marketingowych powoduje, że sprzedawcy zapominają o swoim podstawowym narzędziu czyli „prospektingu”.

Jak wygląda nowoczesny prospecting? Skąd generować nowych klientów? Z jakich mediów warto korzystać, aby pozyskać nowego klienta? Jak przyciągać uwagę swojej grupy docelowej za pomocą skutecznych treści? Na te i wiele innych pytań odpowiemy sobie podczas tego szkolenia online.

Zajęcia są przeprowadzane w trybie niestacjonarnym (zdalnym) za pomocą platformy webinar ClickMeeting. Więcej szczegółów w opisie szczegółów miejsca realizacji usługi.

NOWOCZESNY PROSPECTING

- Korzyści dla firmy płynące z działań prospectingowych.
- Kim jest suspect?
- Czym jest prospecting?
- Jak określić mojego prospecta?
- Kiedy prospect staje się customerem?
- Czym jest CLV i jak możemy je zwiększyć?
- Znaczenie up i cross sellingu dla firmy.
- Jak stworzyć własny lejek sprzedaży.

OKREŚLENIE GRUPY DOCELOWEJ

- Jak określić avatar idealnego klienta.
- Gdzie szukać klientów?

- Scoring w sprzedaży - jak nadawać priorytety klientom.
- Jak zdefiniować moją grupę docelową.
- Zasada Pareto w prospectingu.
- Kto nie jest moim klientem?

METODY NOWOCZESNEGO PROSPECTINGU

- Jakie znaczenia mają social media w nowoczesnym prospectingu?
- Wielokanałowość w poszukiwaniu klientów.
- Jaka forma najbardziej pasuje do mnie.
- Kanały dotarcia do moich klientów.
- Jak robić cold calling- schemat rozmowy.
- Struktura zimnych maili.
- Narzędzia wspierające prospecting.
- Prospecting na spotkaniu networkingowym.
- Jak generować polecenia klientów.

PLAN DZIAŁAŃ PROSPECTINGOWYCH

- Metoda SPA.
- Tworzenie treści przyciągających klientów.
- Wypracowanie schematu działań prospectingowych.
- Budowanie marki osobistej.
- Przykłady dobrych działań prospectingowych.
- Stworzenie unikalnych „haków na uwagę”.
- Mój wizerunek w sieci.

SESJA Q&A - PYTANIA I ODPOWIEDZI

Forma zdalna usługi za pomocą platformy Click Meetings. Więcej szczegółów w opisie szczegółów miejsca realizacji usługi.

Szkolenie będzie rejestrowane / nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem. Uczestnicy otrzymają dostęp do nagrania szkolenia po jego realizacji, na okres 6 miesięcy w celu utrwalania efektów uczenia się.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Komplementarne szkolenia sprzedażowe:

- Skuteczna Sprzedaż - Stwórz Swój Idealny Proces Sprzedaży
- Profesjonalna Obsługa Klienta - Stacjonarna i w Kanałach Nowoczesnych

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

WIEDZA

- Definiuje, kim jest mój potencjalny klient.
- Wie, w jaki sposób określać potencjalnego klienta.
- Wie, w jaki sposób stworzyć awatar swojego klienta.
- Wie jakie warunki musi spełniać klient, aby zostać zakwalifikowany jako potencjalny klient.
- Zna strukturę budowy lejka sprzedażowego.
- Potrafi określić kim jest customer.
- Wie, w jaki sposób może podnieść współczynnik CLV swoich klientów.
- Zna zasady generowania nowych klientów podczas spotkań networkingowych.
- Wie jaką strukturę mają treści sprzedażowe.
- Zna narzędzia social sellingu.

UMIĘTNOŚCI

- Samodzielnie potrafi stworzyć awatar swojego idealnego klienta.
- Umie tworzyć swój własny lejek sprzedaży, aby przyciągać nowych klientów do swojej firmy.
- Potrafi rozpoznać, kto jest jego prospectem.
- Umie kwalifikować swoich potencjalnych klientów.
- Sprawnie przekształca prospectów w leada.
- W sprawny sposób przekształca prospecta w klienta.
- Definiuje, na których obszarach chce podnieść swoją sprzedaż, aby następnie podnosić współczynnik CLV swoich klientów.
- Sprawnie robi upselling i crossselling.

KOMPETENCJE SPOŁECZNE (POSTAWY)

- Wykazuje proaktywną postawę dla swojej firmy.
- Jest otwarty na pozyskiwanie nowych klientów.
- Na spotkaniach biznesowych nie stoi, ale umiejętnie odnajduje w tłumie klientów dla swojej firmy.
- Nie czeka, aż zapytania „zejdą z nieba” sam pozyskuje klientów.
- Działa proaktywnie pozyskując nowych klientów do firmy.
- Tworzy treści przyciągające osoby do jego firmy.
- Sprawnie zamienia suspecta na prospecta, a tego na klienta.

METODY STOSOWANE PODCZAS SZKOLENIA

Szkolenie prowadzone jest jako forma zdalna online z wykorzystaniem następujących metod:

- Prezentacja - mini wykład interaktywny
- Studium przypadku (case study)
- Ćwiczenia indywidualne
- Czat, pytania i odpowiedzi

SPOSÓB WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ:

-
- Test wiedzy nabytej w trakcie szkolenia
-

Grupa docelowa

Szkolenie to, może być szczególnie przydatne wszystkim osobą zajmującym się sprzedażą i aktywnie pozyskującym nowych klientów dla swojej firmy. W szczególności szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom, które nie chcą przeznaczać ogromnych funduszy na działania reklamowe.

Szczególnie skorzystają na nim:

- Handlowcy
- Telemarketerzy
- Sprzedawcy telefoniczni
- KAM'owie
- Właściciele mikro, małych i średnich przedsiębiorstw
- Freelancerzy poszukujących klientów

Szkolenie niestacjonarne - zdalne.

Materiały dydaktyczne

- Prezentacja wykorzystywana podczas szkolenia w wersji online
- Certyfikat szkolenia w wersji online

Szkolenie będzie rejestrowane / nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Uczestnicy otrzymają dostęp do nagrania szkolenia po jego realizacji, na okres 6 miesięcy w celu utrwalania efektów uczenia się.

Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Organizator ma prawo odwołać szkolenie, jeżeli nie zbierze się grupa minimum 10 osób.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Nowoczesny prospecting - forma zdalna na żywo w formie interaktywnego webinarium	2020-04-07	09:00	10:30	1:30
2	Określenie grupy docelowej - forma zdalna na żywo w formie interaktywnego webinarium	2020-04-07	10:40	11:40	1:00
3	Metody nowoczesnego prospectingu - forma zdalna na żywo w formie interaktywnego webinarium	2020-04-07	11:50	13:20	1:30
4	Plan działań prospectingowych - forma zdalna na żywo w formie interaktywnego webinarium	2020-04-07	14:00	15:30	1:30
5	Sesja Q&A - Pytania i odpowiedzi - forma zdalna na żywo w formie interaktywnego webinarium	2020-04-07	15:30	16:00	0:30

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Patryk Jasiński
Obszar specjalizacji	Patryk Jasiński osiągnął wysokie wyniki zarówno jako sprzedawca, jak i manager sprzedaży. Wspierał firmy w ich dążeniu do poprawy sytuacji na rynku. Jednym z lepszych wyników w których miał największy udział, to podniesienie sprzedaży w firmie poligraficznej o 230% w niespełna 8 miesięcy. Co więcej, odniósł sukces w branży konsultingowej zwiększając sprzedaż o 300% w niecałe 2 lata. Aktualnie prowadzi szkolenia autorskie i dedykowane dla wielu firm. Współpracuje z przedsiębiorstwami takimi jak: Orange Polska, Nielsen, ICL, Kaczmarek Group, Prawna Group, Syntell S.S., Kaskada Fashion, TOR-Konferencje.
Doświadczenie zawodowe	Nasz trener współpracował bezpośrednio z klientami sieci Play, Orange, T-Mobile, Tauron czy Netia. Jak sam twierdzi, praca ta umożliwiła mu podejście do sprzedaży w sposób bardzo praktyczny, a także pozwoliła spotkać się z problemami, z jakimi każdego dnia borykają się handlowcy i sprzedawcy.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Patryk Jasiński od 11 lat związany zarówno ze sprzedażą, jak i zarządzaniem działami sprzedaży. Jego działania zawsze prowadziły do zwiększenia sprzedaży firm zarówno z sektora B2B, jak i B2C. Patryk był odpowiedzialny za pozyskiwanie klientów dla: Play, Netia, Orange, Druk Polska, Prawna Group.
Wykształcenie	Ukończona szkoła Trenerów Sprzedaży (STS). Ukończona szkoła trenerów biznesu (STB), dodatkowo posiadany certyfikat coacha sprzedaży oraz liczne kursy m.in. Metoda mistrza sprzedaży.

Lokalizacja usługi

Adres:

3 Maja 3

41-300 Dąbrowa Górnicza, woj. śląskie

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Foma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy ClickMeeting. MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE: - Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB) - System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji) - Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki (ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami) Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz adresu email w oknie logowania. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.

Warunki logistyczne: