

# Sprzedaż konsultacyjna - sprzedaż doradcza - szkolenie ZAMKNIĘTE (dla firm) - termin do ustalenia

## 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>2020/04/08/10142/553532</b>   |                    |
| Cena netto   | <b>2 200,00 zł</b> | Cena brutto  | <b>2 706,00 zł</b> |
| Cena netto za godzinę  | <b>137,50 zł</b>   | Cena brutto za godzinę   | <b>169,13</b>      |
| Usługa z możliwością dofinansowania  |                    | <b>Tak</b>   |                    |
| Liczba godzin usługi   |                    | <b>16</b>  |                    |
| Termin rozpoczęcia usługi  | <b>2020-10-05</b>  | Termin zakończenia usługi  | <b>2020-10-06</b>  |
| Termin rozpoczęcia rekrutacji  | <b>2020-04-08</b>  | Termin zakończenia rekrutacji  | <b>2020-10-01</b>  |
| Maksymalna liczba uczestników  |                    | 12   |                    |
| Kategoria główna KU  |                    | <b>Usługi</b>  |                    |
| Kategorie dodatkowe KU   |                    | <b>Usługi</b>  |                    |
| Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych                     |                    | <b>Certyfikaty:</b><br>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>HILLWAY Training &amp; Consulting Drumlak, Kalinowski i Sawicka Sp. J.</b> |                         |
| Osoba do kontaktu | <b>Anna Ziełńska</b>   | Telefon   | <b>+48 22 250 22 82</b> |
| E-mail            | <b>info@hillway.pl</b> |   |                         |

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

Sprzedaż usług profesjonalnych nie jest tradycyjną sprzedażą usług – to sprzedaż nie produktu, a rozwiązań. To sprzedaż oparta na konsultacjach i doradztwie budowanych na relacjach partnerskich. Nie mają tu zastosowania ani zwykłe techniki sprzedaży, ani techniki perswazji. Tu liczy się jedno: strategiczne zrozumienie celów biznesowych klienta i umiejętność zaspokojenia potrzeb związanych z rozwiązywaniem strategicznych problemów – takich jak m.in. wybór kanałów dystrybucji produktów, usług czy wzrost udziału w rynku poprzez wzrost konwersji sprzedaży lub kreowanie wizerunku marki w oparciu o wysoką jakość świadczonych usług. Od konsultanta – handlowca wymaga się znakomitej znajomości rynku i produktów popartej kreatywnością w indywidualnym dopasowaniu się do potrzeb klienta. Współpraca opiera się na budowaniu relacji popartej otwartością i zaufaniem.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

W programie szkolenia Sprzedaż konsultacyjna (sprzedaż doradcza) m.in.

- Czym jest sprzedaż doradcza
- Różnice między sprzedażą tradycyjną a doradczą
- Elementy strategicznego rozwiązywania problemów Klienta
- Jaką rolę pełni konsultant – handlowiec
- W jaki sposób przygotować ofertę przy danych zapytaniach
- W jaki sposób prezentować przygotowaną ofertę u Klienta

### **SZCZEGÓŁOWY PROGRAM SZKOLENIA:**

#### **Rola Konsultanta: Doradca czy Sprzedawca?**

- Jakie korzyści możesz odnieść, jeżeli Klienci będą Ci bardziej ufać? Wartość biznesowa

umiejętność budowania relacji opartych na zaufaniu.

- Techniki budowania zaufania. Rekomendowane zachowania, strategie kształtowania relacji.
- Zasady budowania długoterminowych relacji opartych na zaufaniu.
- Autentyczne relacje czy techniczne zabiegi? Czy budowanie zaufania jest jedynie wyrachowaną strategią ukierunkowaną na korzyści finansowe, czy zbiorem unikalnych, osobistych umiejętności?
- Czynniki Satysfakcji Klienta – co decyduje o zaufaniu i satysfakcji Klienta i przywiązuje go do firmy?

### **Trzy Kluczowe role sprzedawcy- konsultanta.**

- Trzy Kluczowe role sprzedawcy w procesie sprzedaży konsultacyjnej: Koordynator Strategiczny, Doradca Biznesowy, Partner Długoterminowy.
- Zasady budowania relacji biznesowej opartej o najwyższy poziom zaufania osobistego i profesjonalnego do Konsultanta.
- Zasady budowania własnego wizerunku jako profesjonalisty, któremu Klient może bezwzględnie zaufać.
- Granice relacji osobistych i profesjonalnych – gdzie je postawić?

### **Budowanie zaufania w relacjach profesjonalnych - etapy, zasady, zagrożenia**

- Kluczowe czynniki wpływające na zaufanie w relacji Doradca – Klient
- 5 etapów procesu budowania zaufania: zaangażowanie, słuchanie, kontekst, wizja, zobowiązanie i zasady postępowania na każdym z etapów.
- Techniki, zachowania, narzędzia, sposoby – nie tylko emocje, także profesjonalne metody
- Pułapka inteligencji i pułapka egocentryzmu

### **Rozumienie potrzeb Klientów-techniki analizy i porządkowania informacji**

- Budowanie wiarygodności profesjonalnej w kontekście wiedzy merytorycznej.
- Praca z różnymi typami Klientów. Analiza i zrozumienie potrzeb Klientów – warunkiem przedstawienia właściwej oferty.
- Technika tworzenia alternatywnej rzeczywistości jako sposób na analizę potrzeb Klientów i zrozumienie ich motywacji.
- Myślenie nielinearne w analizie potrzeb Klientów. Notowanie nielinearne jako narzędzie porządkowania informacji.

### **Bariery, trudności, sytuacje kryzysowe we współpracy z Klientem-rola Sprzedawcy Konsultanta.**

- Narzędzia kontroli realizacji zobowiązań jako sposób na budowanie zaufania i poczucia bezpieczeństwa w momencie rozpoczęcia współpracy.
- Bariery wejścia w rolę zaufanego doradcy- na jakie trudności napotkamy? Prezentacja rozwiązań- techniki prezentacji i dobór argumentów.
- Trudności w realizacji pełnej roli Sprzedawcy- Konsultanta wynikające z problemów operacyjnych, jakościowych, innych sytuacji kryzysowych w relacji z Klientem.
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami w relacji z Klientem – wykorzystanie wątpliwości do wzmocnienia zaufania ze strony Klienta
- Panowanie nad przebiegiem spotkania prezentacyjnego – budowanie relacji z grupą odbiorców..

### **Praca w modelu sprzedaży konsultacyjnej w Twojej firmie**

- Mocne i słabe strony filozofii „Sprzedaży konsultacyjnej” a realiach Twojej firmy: co możemy zyskać? Jakie ograniczenia nie pozwalają nam do końca wykorzystać zasad sprzedaży konsultacyjnej?
- Problemy i kryzysowe sytuacje w trakcie realizacji projektu
- Odzyskiwanie zaufania – sytuacje kryzysowe

- Podsumowanie – prezentacja własna.
  - Wnioski – jakich zmian i wsparcia potrzebujemy, aby w pełni wykorzystać do budowania relacji z Klientami zasad sprzedaży konsultacyjnej?
- 

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

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy będą wiedzieli jak:

- Odpowiednio przygotować się do procesu sprzedaży konsultacyjnej
  - Odkryć i zrozumieć strategiczne potrzeby potencjalnych klientów zdobywając głęboką wiedzę o organizacji
  - Proponować kreatywne rozwiązania, które odpowiadają na indywidualne potrzeby klienta
  - Finalizować proces korzystnego porozumienia dla obu stron.
- 

## Grupa docelowa

Szkolenie Sprzedaż konsultacyjna (sprzedaż doradcza) przeznaczone jest dla osób zajmujących się sprzedażą usług profesjonalnych (np. IT, call center, zaawansowanych rozwiązań technologicznych i systemowych), w których decydentami o wyborze usługi są często Zarządy firm, a podejmowana decyzja jest decyzją strategiczną dla organizacji.

---

## Opis warunków uczestnictwa

# PODPISANE ZAMÓWIENIE LUB UMOWA ZLECENIA REALIZACJI SZKOLENIA ZAMKNIĘTEGO

Szkolenia organizowane w formie zamkniętej, dedykowanej danej firmie, dopasowane do specyfik organizacji, branży i potrzeb uczestników.

### **JAK ORGANIZUJEMY SZKOLENIE ZAMKNIĘTE?**

Szkolenia dedykowane HILLWAY to profesjonalne projekty rozwojowe z 2 dniowym szkoleniem bazowym, gdzie cykl edukacyjny jest wydłużony do 60-80 dni!

Optymalnie Model 2 +1 (2 dni szkolenia -> wdrożenie usprawnień -> 3-4 tygodnie po szkoleniu właściwym 1 dzień szkolenie Follow-up z analizą punktów krytycznych, utwaleniem wiedzy).

<http://www.hillway.pl/harmonogram-wspolpracy/>

### **TRENER PROWADZĄCY:**

Szkolenie zamknięte prowadzi jeden Trener. Dobór Trenera jest ustalany z Klientem zamawiającym.

### **MIEJSCE SZKOLENIA**

Możliwość zorganizowania szkolenia na terenie całej Polski, w siedzibie Klienta i w każdym innym miejscu wskazanym przez Klienta. Istnieje możliwość zorganizowania logistyki szkolenia przez HILLWAY.

### **TERMIN SZKOLENIA:**

Do ustalenia pomiędzy Stronami, przy czym należy założyć min. miesiąc na przygotowanie projektu (komunikacja, badanie potrzeb itp)

## SZKOLENIE OTWARTE Z TEGO TEMATU

Szkolenie to organizowane jest również jako Szkolenie otwarte. Zobacz Kalendarium Szkoleń Otwartych HILLWAY <http://www.hillway.pl/kalendarium-szkolen-szkolenia-otwarte-warszawa/>

---

### Materiały dydaktyczne

Uczestnicy otrzymują bogaty liczący ok. 40-60 stron Materiał szkoleniowy wraz z notatnikiem oraz w trakcie szkolenia hand-outy np. testy szkoleniowe, ćwiczenia.

Dodatkowo 14 dni po szkoleniu mają możliwość konsultacji e-mail dotyczących tematu szkolenia z Trenerem prowadzącym

W trakcie szkolenia Trener uwzględni indywidualne sytuacje z Państwa środowiska pracy, przedstawi narzędzia i rozwiązania gotowe do zastosowania już następnego dnia po szkoleniu!

- **wypracowanie listy pomysłów** (nowe projekty, zmiany, usprawnienia) często ustalonymi datami ich realizacji lub kryteriami ich oceny.
  - Indywidualne Plany Działania
- 

### Informacje dodatkowe

**Szacowana cena za osobę przy założeniu grupy min. 10 osób.**

**Szkolenie zamknięte 2-dniowe = 12 000 zł netto + 23% VAT**

---

**Cena nie zawiera:** (koszty po stronie Zleceniodawcy) – logistyka szkolenia

- zapewnienie wyposażonej sali szkoleniowej
- przerw kawowych oraz lunchu dla uczestników szkolenia i Trenera,
- zakwaterowanie i wyżywienie Trenera podczas szkolenia i na dzień przed szkoleniem

Jesteś zainteresowany danym szkoleniem? Masz dodatkowe pytania lub oczekiwania?

A może szukasz szkolenia o podobnej tematyce lub chcesz usprawnić proces obsługi klienta czy sprzedaży?

**Zapraszamy do kontaktu!**

E-mail: [info@hillway.pl](mailto:info@hillway.pl)

Tel: +48 22 250 22 82

**Harmonogram**

---

| LP | Przedmiot / Temat zajęć                    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----|--|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1  | Sprzedaż konsultacyjna - sprzedaż doradcza | 2020-10-05            | 09:00               | 17:00               | 8:00          |
| 2  | Sprzedaż konsultacyjna - sprzedaż doradcza | 2020-10-06            | 09:00               | 17:00               | 8:00          |

## Osoby prowadzące usługę

|                        |  |
|------------------------|--|
| Imię i nazwisko        | <b>Jacek Łabuński</b>  |
| Obszar specjalizacji   | TRENER BIZNESU – SZKOLENIA MENADŻERSKIE, ZARZĄDZANIE   |
| Doświadczenie zawodowe | Trener posiada kilkunastoletnie doświadczenie w sprzedaży w branżach technicznych, IT, FMCG i innych, w systemach sprzedaży B2C, B2B oraz B2G oraz pięcioletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołem sprzedaży i kierowaniem oddziałem firmy Pracował na stanowisku kierownika oddziału w P.H. ANBO SOWidnica, Regionalnego Przedstawiciela Handlowego w P.H. GALICJA Dębica, Key Account Managera w KOS-ELEKTROSYSTEM Neklą, Trenera wewnętrznego w IN-Software Polska Sp. z o.o. Poznań oraz Dyrektora projektu ds. poprawy efektywności zarządzania w PKP PLK S.A. Warszawa. Przeprowadził ok. 10 000 rozmów handlowych i negocjacji. Sukcesy handlowe poparte wysokimi wynikami. |

|   |  |
|---|--|
| Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług | Prowadząc szkolenia nie tylko przekazuje swoją wiedzę i doświadczenie, ale także wspiera i zachęca uczestników do samodzielnej analizy swojej pracy i wzajemnej wymiany doświadczeń. Każdy z uczestników jego szkoleń ma gwarancję spojrzenia na procesy sprzedaży i zarządzania z innej perspektywy, dzięki której efektywnie zwiększy swoją skuteczność. PKP PLK S.A. – Szkolenia i coaching wyższej i średniej kadry menedżerskiej w zakresie zarządzania personelem, zarządzania zmianą (627 osób, 47 grup, 94 dni szkoleniowe), zarządzania czasem, zarządzania projektami, wdrażania i przeprowadzania ocen kompetencji. Łącznie ok. 300 dni szkoleniowych w tym ok. 2000 uczestników. |
| Wykształcenie                               | Dyplomowany Trener Biznesu. Posiada wyższe wykształcenie na kierunkach, psychosocjologia, zarządzanie zasobami ludzkimi, administracja samorządowa. Autor wielu artykułów na temat zarządzania, sprzedaży i efektywności pracy.  |

## Lokalizacja usługi

|  |   |
|--|---|
| <p>Adres:<br/> <b>Grażyny 13/307</b><br/> <b>02-548 Kraków, woj. małopolskie</b></p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi:<br/> <b>Określona sala szkoleniowa w Centrum Szkoleniowo-Konferencyjnym przy Grażyny 13/15 - konkretna sala zostanie uczestnikom wskazana w zaproszeniu na szkolenie. Szkolenie i sala jest oznaczone przy wejściu na Recepcji.</b></p> | <p>Warunki logistyczne:</p> <p><b>Wi-fi</b></p> |
|--|---|