



AKAT Usługi
Doradczycie Tomasz
Kurek



Efektywność działu handlowego - praktyczny program rozwoju moduł "BUDOWANIE SPRZEDAŻY"

Numer usługi 2021/07/06/12327/1104341

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 29.08.2024 do 30.08.2024

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

258,33 PLN brutto/h

258,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Doradcy handlowi, przedstawiciele handlowi, pracownicy działu obsługi Klienta
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	28-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym usługi jest:

* na poziomie wiedzy:

- poznanie technik i metod skutecznej sprzedaży,
- poznanie etapów sprzedaży i tego jak powinny być zarządzane,

* na poziomie umiejętności:

- budowanie większej sprzedaży,
- umiejętność zadawania właściwych pytań,
- umiejętność mówienia językiem korzyści,
- umiejętność zrozumienia sytuacji klienta i jego potrzeb oraz dopasowywania oferty względem tego,

*na poziomie postaw:

- zaangażowanie, odpowiedzialność, orientacja na klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
poznanie technik i metod skutecznej sprzedaży,	- poznanie etapów sprzedaży i tego jak powinny być zarządzane,	Test teoretyczny
budowanie większej sprzedaży, - umiejętność zadawania właściwych pytań, - umiejętność mówienia językiem korzyści,	- umiejętność zrozumienia sytuacji klienta i jego potrzeb oraz dopasowywania oferty względem tego,	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest poprawa działań sprzedażowych i generowanie większej liczby klientów oraz wzrost sprzedaży produktów, bądź usług.

Efekt usługi

Efektami uczenia się, które nabędą uczestnicy usługi są:

1. Wyższa efektywność sprzedaży, w tym m.in.: obsługa posprzedażowa i sprzedaż na rekomendacjach <-- finalizowanie sprzedaży <-- radzenie sobie z obiekcjami <-- oferowanie faktycznych korzyści <-- umiejętność zadawania właściwych pytań <-- wielopłaszczyznowe dopasowanie do Klienta <-- analiza potrzeb i sytuacji Klienta

2. Przygotowanie do sprzedaży i efektywne planowanie pracy, w tym m.in.: konkretny plan pracy pod kątem maksymalnej efektywności <-- precyzyjna analiza wyników i działań (efektywność handlowca) <-- organizacja dnia pracy <-- analiza efektywności prowadzonej sprzedaży

Efektami uczenia się, które nabędą uczestnicy usługi są:

1. Wyższa efektywność sprzedaży, w tym m.in.: obsługa posprzedażowa i sprzedaż na rekomendacjach <-- finalizowanie sprzedaży <-- radzenie sobie z obiekcjami <-- oferowanie faktycznych korzyści <-- umiejętność zadawania właściwych pytań <-- wielopłaszczyznowe dopasowanie do Klienta <-- analiza potrzeb i sytuacji Klienta

2. Przygotowanie do sprzedaży i efektywne planowanie pracy, w tym m.in.: konkretny plan pracy pod kątem maksymalnej efektywności <-- precyzyjna analiza wyników i działań (efektywność handlowca) <-- organizacja dnia pracy <-- analiza efektywności prowadzonej sprzedaży.

Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów, ćwiczeń praktycznych.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzającą osiągnięcie efektu usługi jest opis wypracowanego rozwiązania w postaci raportu diagnozy potrzeb.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

Efektywność działu handlowego - praktyczny program rozwoju moduł "BUDOWANIE SPRZEDAŻY" *forma zdalna*

Program ten wraz z modułem "ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ" koncentruje się na kluczowych aspektach funkcjonowania działów handlowych. Weryfikacja jakości działań handlowych nastąpi w najbliższych tygodniach i miesiącach w wyjątkowej intensywności. Przetrwają najlepsi, charakteryzujący się największą efektywnością sprzedaży i jakością zarządzania procesami. **Kto szybciej przystosuje się do nowej sytuacji ten z kryzysu wyjdzie najmocniejszy.**

Dzień 1

Analiza Twojej sprzedaży

- przeanalizujemy Twój harmonogram dnia, Twoje działania i ich efektywność

Z doświadczenia wiemy, że prostymi krokami, przy analizie właściwych elementów, można mocno poprawić swoją efektywność

Narzędzia i techniki sprzedażowe

- w różnorodnych formach pokażemy Ci najlepsze ze swojego doświadczenia narzędzia sprzedażowe
- wypracujemy w najlepszym stopniu te, które uznasz za najciekawsze,
- zaproponujemy Ci testy kompetencyjne,
- pokażemy materiały filmowe,
- wypracujemy rozwiązania, które realnie pomogą Ci sprzedawać

Trening rozmów sprzedażowych

- będziemy Twoim Klientem, potrenujesz w ten sposób sprzedaż
- czasami nie będzie łatwo, ale zawsze będzie efektywnie i z jasnymi wnioskami do wprowadzenia do sprzedaży

Dzień 2

Analiza wysyłanych ofert e-mailowych, prezentacji sprzedażowych

- możesz przesłać do nas lub zaprezentować poprzez np. aplikację Zoom, swoją ofertę i maile
- porozmawiamy na co zwrócić uwagę, co można dodać, zmodyfikować lub po prostu usunąć, by przekaz był czytelniejszy

Analiza rozmów sprzedażowych

- na żywo podczas rozmowy z Klientem, bądź z nagranych rozmów / zaraz po spotkaniu dowiesz się, co mogłeś zrobić lepiej, nad czym powinieneś pracować, a co już jest na odpowiednim poziomie
- podsumujemy wnioski dla Ciebie, abyś mógł sprzedawać lepiej i więcej.

Narzędzia i metody pracy - JAK PRACUJEMY?

1. Pełna aktywność i maksymalne skupienie na temacie, ponieważ sesje trwają od 45 do 90 minut każda, możesz odbyć do 3 sesji dziennie Pełna elastyczność i dopasowanie do trybu dnia i pracy, ponieważ sesje odbywają się w między godz. 8:00 a godz. 22:00 (obecny harmonogram usługi jest przykładowy)
2. Pełna otwartość i maksymalne skupienie na Uczestniku, ponieważ odbywamy sesje indywidualne
3. Integracja zespołu handlowego i ważna wymiana doświadczeń, ponieważ odbywamy także sesje grupowe
4. Maksymalny możliwy komfort pracy, ponieważ ustalamy dokładny harmonogram sesji do Twoich oczekiwań i możliwości
5. Błyskawiczna informacja zwrotna i wskazówki działań, ponieważ dzięki kanałom online możemy uczestniczyć w rozmowach sprzedażowych handlowców i spotkaniach managerów ze swoimi handlowcami

W przypadku realizacji w formie zdalnej:

- Realizacja usługi odbędzie się w formie zdalnej za pośrednictwem wybranego komunikatora/platformy.
- Wymagania sprzętowe: komputer wraz z działającym zewnętrznym bądź wewnętrznym mikrofonem oraz głośnikiem, klawiatura,
- Wymagania dot. łącza sieciowego: Komputer musi być połączony do sieci internetowej (minimalna szybkość pobierania 30 kb/s, preferowana 128 kb/s)
- Wymagania dot. oprogramowania: do ustalenia
- Ważność spotkania: trener skontaktuje się z uczestnikiem w celu zaproszenia za pomocą maila.

Szkolenie jest jednym z dwóch modułów projektu "Efektywność działu handlowego. Drugi to "Zarządzanie sprzedażą" - zapraszamy na oba w formie dedykowanej!

Harmonogram oraz zakres oszczędnych bloków jest możliwy do modyfikacji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Analiza Twojej sprzedaży, Narzędzia i techniki sprzedażowe, Trening rozmów sprzedażowych	Rafał Błachowski	29-08-2024	09:00	15:00	06:00
2 z 2 Analiza wysłanych ofert e-mailowych, prezentacji sprzedażowych, Analiza rozmów sprzedażowych	Rafał Błachowski	30-08-2024	09:00	15:00	06:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	258,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	258,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Błachowski

Prowadzę działalność od 2012 r. Moimi głównymi Klientami są m.in.: Volkswagen Group Polska, PZU Życie, Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad. Specjalizuję się w tematach dedykowanych sprzedaży (B2C i B2B), zarządzaniu zespołem (także rozproszonym) oraz budowaniu wartości i wypracowaniu zasad komunikacji w organizacjach.

Ponad 2800 przepracowanych godzin szkoleniowych dla ponad 3700 Uczestników.

W okresie ostatnich 2 lat od daty rozpoczęcia usługi zrealizowane ponad 120 godzin szkoleń i ponad 60 godzin usług doradczych z zakresu posiadanych specjalizacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń praktycznych.

Informacje dodatkowe

PODATEK VAT

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) 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).

OGÓLNE WARUNKI ŚWIADCZENIA USŁUG

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu szkolenia.

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją OWU, które znajdują się na stronie

www <http://www.akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy>.

Usługa może być rejestrowana/nagrywana w celu kontroli w przypadku, gdy usługa jest realizowana z dofinansowaniem.

WSPARCIE W POZYSKANIU DOFINANSOWANIA

Zapraszamy do kontaktu

Adres

Katowice
Katowice
woj. śląskie

Usługa zostanie zrealizowana online za pośrednictwem wybranej platformy.

W związku z realizacją zdalną usługi, formalnym miejscem realizacji będzie siedziba wnioskodawcy tj. Kleczkowska 45, 50-227 Wrocław, natomiast usługa odbędzie się w formie zdalnej, online za pomocą wybranej platformy internetowej

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686