



Salamon Consulting

"SALAMON
CONSULTING"
Mariusz Salamon



Kierunek Efekt 2024, czyli jak podnieść Efektywność Sprzedaży

Numer usługi 2022/08/02/7195/1490200

📍 Suwałki / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 7 h
📅 14.06.2024 do 14.06.2024

999,60 PLN brutto
999,60 PLN netto
142,80 PLN brutto/h
142,80 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przed wszystkim całe zespoły sprzedaży - w tym szefowie firm, kierownicy, osoby zajmujące się obsługą klienta. Usługa jest skierowana nie tylko do sformalizowanych stanowisk związanych ze sprzedażą, ale również do tych stanowisk, które mają faktyczny wpływ na realizację sprzedaży w firmie, także liderzy wszystkich pozostałych działów, którzy mają bezpośredni kontakt z klientem – faktyczni i formalni liderzy działów sprzedaży i pozostałych struktur organizacyjnych. Zrozumienie sensu tych samych priorytetów i wspólnych podstawowych zasad obsługi klientów to podstawa dobrej współpracy zespołu, ale przede wszystkim efektów.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	13-06-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Kierunek Efekt 2024, czyli jak podnieść Efektywność Sprzedaży" przygotowuje uczestnika do planowania, formułowania, organizowania i kontrolowania celów własnych, pracowników oraz całego przedsiębiorstwa w sytuacji kryzysu. Uczestnik będzie miał przygotowane skuteczne reakcje na usuwanie obiekcji klientów i pokazywanie przewagi konkurencyjnej, co pozwoli mu pozyskać klientów, a tym samym podnieść sprzedaż.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyjaśnia proces budowania strategii sprzedaży oraz planowania działań sprzedażowych	- wymienia narzędzia dotarcia do klientów - określa model budowania strategii sprzedaży - wskazuje obszary wymagające rozwoju i określa cele sprzedaży	Wywiad swobodny
	- rozróżnia mechanizmy i zjawiska występujące w procesie planowania sprzedaży	Wywiad swobodny
	- określa główne zadania niezbędne w przeprowadzaniu procesu budowania strategii sprzedaży	Wywiad swobodny
	- wymienia mechanizmy analizowania, planowania i kontroli, jako działań naturalnych i niezbędnych w procesie zarządzania planem pracy i strategią sprzedaży	Wywiad swobodny
Uczestnik prawidłowo definiuje grupę odbiorców oraz jak opracowuje ofertę dla danej grupy docelowej	- definiuje obszary krytyczne w realizacji strategii sprzedaży u konkretnych klientów	Wywiad swobodny
	- rozwija interdyscyplinarne, kompleksowe spojrzenie na sprzedaż u konkretnych klientów	Wywiad swobodny
	- rozpoznaje siłę oddziaływania poszczególnych czynników decydujących o sukcesie produktów i firmy na rynku	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik prognozuje przyszłą sytuację w zakresie działań sprzedażowych z jednoczesnym wnioskowaniem i podejmowaniem trafnych decyzji	- ma projektowe podejście do planowania działań sprzedażowych i opracowania planów sprzedaży	Wywiad swobodny
	- widzi wpływ zaplanowanych działań sprzedażowych na faktyczne wyniki	Wywiad swobodny
	- kwestionuje skuteczność niektórych dotychczasowych schematów działania oraz uświadamia sobie precyzyjne i szczegółowe potrzeby w tym zakresie	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

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

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji efektów uczenia się.

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

Dostawca Usług zapewnia inną osobę do przeprowadzenia walidacji niż do procesu kształcenia.

Program

Usługa jest skierowana do całych zespołów firmowych - w tym szefów firm, kierowników, osób zajmujących się sprzedażą i obsługą klienta.

To spotkanie skupia się na kompetencjach w zakresie metod optymalizacji procesu sprzedaży wobec zmian kryzysowych.

Pandemia przewartościowała i wymusiła zmiany także, a może zwłaszcza w sposobie zarządzania pracą własną. Spotkanie podsuwa najnowsze podpowiedzi z zakresu neuropsychologii zarządzania, jak dziś utrzymać się na rynku i pozyskiwać nowych klientów.

Warsztat ma być wsparciem we wdrażaniu zmian, tak, aby osiągnąć równowagę i dobre samopoczucie, podążać naprzód z determinacją, nie tracąc z oczu postawionych celów.

W wyniku spotkania u uczestnika ukształtuje się postawa zarządzającego firmą, pracownika, który nie tylko reaguje na zachodzące zmiany poza i wewnątrz firmy, ale także charakteryzuje się proaktywnym podejściem do wyszukiwania szans rynkowych oraz eliminowania pojawiających się zagrożeń.

Zakres tematyczny usługi:

1. Zasoby przedsiębiorstwa i fazy jego rozwoju – kluczowe kompetencje, jakie należy rozwijać i w jaki sposób, jak unikać kryzysów wynikających z rozwoju firmy.
2. Czy Twój projekt zmian i Strategia na 2024 rok uwzględniają zasady piramidy wzrostu?
3. Jak dokładnie przebiega proces decyzji zakupowej u Twojego klienta?
4. Jak buduje się sprzedaż taką jak Twoja krok po kroku?
5. Narzędzia i sposoby działania w pierwszych trzech etapach sprzedaży.
6. Bariery w sprzedaży i obsłudze klienta i jak sobie z nimi skutecznie radzić.

W trakcie spotkania będą wykorzystywane metody interaktywne, w tym:

- dyskusja moderowana, wspierająca wymianę doświadczeń i pomagająca zmieniać postawy
- filmy, cytaty inspirujące do przemyśleń i zmiany nastawienia

Dedykowana usługa ma wyposażyć uczestników w skuteczne i sprawdzone narzędzia i techniki sprzedażowe.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Zasoby przedsiębiorstwa i fazy jego rozwoju – kluczowe kompetencje, jakie należy rozwijać i w jaki sposób, jak unikać kryzysów wynikających z rozwoju firmy.	Mariusz Salamon	14-06-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 6 Czy Twój projekt zmian i Strategia na 2024 rok uwzględniają zasady piramidy wzrostu?	Mariusz Salamon	14-06-2024	10:30	11:30	01:00
3 z 6 Jak dokładnie przebiega proces decyzji zakupowej u Twojego klienta?	Mariusz Salamon	14-06-2024	11:40	12:40	01:00
4 z 6 Jak buduje się sprzedaż taką jak Twoja krok po kroku?	Mariusz Salamon	14-06-2024	12:40	13:40	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 6 Narzędzia i sposoby działania w pierwszych trzech etapach sprzedaży.	Mariusz Salamon	14-06-2024	13:40	14:40	01:00
6 z 6 Bariery w sprzedaży i obsłudze klienta i jak sobie z nimi skutecznie radzić.	Mariusz Salamon	14-06-2024	14:50	16:20	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	999,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	999,60 PLN
Koszt osobogodziny brutto	142,80 PLN
Koszt osobogodziny netto	142,80 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Salamon

Doktor Mariusz Salamon ukończył studia na Wydziale Filozoficznym Towarzystwa Jezusowego (Jezuici) w Krakowie uwieńczone doktoratem z filozofii (Ph.D.) z nabyciem uprawnień dydaktycznych, trenerskich oraz terapeutycznych. Od 1989 r. pracuje w charakterze wykładowcy, coacha, trenera, terapeuty. Od maja 1995 r. współpracuje w zakresie badań i wdrożeń ze sfery neuropsychologii i neuromarketingu z Max Planc Institute. Od 1998 r. właściciel Salamon Consulting – firmy specjalizującej się w działaniach szkoleniowych i badawczo-wdrożeniowych w sferze neuropsychologii, neuromarketingu oraz wykorzystania wsparcia rozwojowego z funduszy unijnych i pozaunijnych. Od 2001 r. współpracuje z Wydziałem Psychologii Stanford University w Kalifornii USA w zakresie badań wdrożeniowych ze sfery neuropsychologii oraz neuromarketingu stosowanego. Na podstawie tych prac powstały dwie książki: „Pan Sowa i

wredne temperamenty” oraz „Zajefajni klienci Borsuczki”. Od 2004 r. realizuje projekty badawczo-wdrożeniowe wspólnie z University of Bristol w Wielkiej Brytanii w ramach podyplomowych studiów neuropsychologii stosowanej. Od 2009 r. uczestniczy w międzynarodowym projekcie The Selling Development Program Worldwide obejmującym badania i wdrożenia z zakresu skutecznych technik zarządzania i sprzedaży, w którym obowiązuje zatwierdzany dwuletni plan pracy i rozwoju oraz systematyczna superwizja realizowanych projektów szkoleniowych oraz doradczo-wdrożeniowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma wyjątkowo bogate i obszerne materiały szkoleniowe, które posłużą także do dalszej pracy i wdrożenia.

Warunki uczestnictwa

Rekrutacja uczestników nie wymaga podjęcia przez nich dodatkowych działań warunkujących skorzystanie z usługi. Jednak należy wziąć pod uwagę informacje wynikające z obowiązków narzuconych przez Instytucje Zarządzające w regionie, tak by możliwy był udział w usłudze z możliwością dofinansowania ze środków europejskich.

W przypadku nieprzekroczenia 70% dofinansowania do ceny usługi zostanie doliczony podatek VAT w wysokości 23%.

Adres

Suwałki

Suwałki

woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Emilia Kuźmiuk

E-mail ek@salamon.pl

Telefon (+48) 535 300 225