



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



ZAAWANSOWANY TRENING SPRZEDAŻY B2B

Numer usługi 2023/12/21/159753/2042562

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 25.11.2024 do 26.11.2024

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|---|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | <p>Szkolenie polecane doświadczonym handlowcom, którzy znają już podstawy skutecznego handlowca.</p> <p>Zaawansowany trening sprzedaży oparty jest na faktycznej wiedzy i umiejętności stosowania ważnych elementów psychologii sprzedaży, stosowania konstruktywnej perswazji oraz symulacjach rozmów handlowych na poszczególnych etapach współpracy z klientami. Trenujemy także otwarcia rozmów, wprowadzamy systemową diagnozę wartości zakupowych klientów oraz analizę i zarządzanie grupą decyzyjną w organizacji klienta. W</p> <p>scenkach diagnostycznych szukamy także najlepszych sposobów na radzenie sobie z obiekcjami klientów i finalizacji sprzedaży, z dostosowaniem modeli reakcji do specyfiki branżowej.</p> |
| Minimalna liczba uczestników | 1 |
| Maksymalna liczba uczestników | 10 |
| Data zakończenia rekrutacji | 18-11-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 20 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych |

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik:

- poznał ważne elementy psychologii sprzedaży,
- nabył umiejętności analizy i zarządzania grupą decyzyjną w organizacji klienta,
- przetrenował elementy perswazji w rozmowach z klientami,
- nauczył się i przetrenować sposoby na otwarcie rozmów handlowych,
- wypracował wielowymiarową strategię diagnozy wartości zakupowych oraz sprawdzić w treningu jej skuteczność
- nauczył się posługiwania się zaawansowanymi narzędziami diagnozy
- zdobył umiejętności radzenia sobie z obiekcjami Klienta

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|------------------|
| Zwiększenie swojej efektywności prowadzonych rozmów sprzedażowych poprzez poznanie i przećwiczenie skutecznych modeli prowadzenia rozmów handlowych, Przepracowanie swoich strategii sprzedaży oraz nauczenie się dostosowywania jej do specyfiki klientów oraz branży w której pracujesz, Poznanie i zrozumienie ważnych elementów psychologii oraz nauczenie się stosowania konstruktów perswazyjnych w komunikacji z klientami, Przećwiczenie najskuteczniejszych schematów diagnozy potrzeb klientów (odkrywania ich rzeczywistych wartości zakupowych), Poznanie i przetrenowanie efektywnych technik radzenia sobie z obiekcjami klientów i finalizacji z dostosowaniem do specyfiki swojej branży, Okazja do wielu, praktycznych treningów rozmów z klientami, które pozwolą na zweryfikowanie umiejętności oraz otrzymać rozwojowy feedback od trenera. | Uczestnik przed i po szkoleniu rozwiąże test wiedzy, w celu weryfikacji efektów uczenia się. Ponadto Podsumowanie szkolenia - Wiedza zdobyta w trakcie szkolenia weryfikowana jest dyskusją kończącą zajęcia. | Test teoretyczny |

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

1. WAŻNE ELEMENTY PSYCHOLOGII SPRZEDAŻY

Projekcja psychologiczna i jej znaczenie w pierwszej fazie kontaktu z klientami
Wybrane elementy reguł wpływu społecznego i ich efektywność w procesie sprzedaży
Perswazja oparta na psychologii handlowej – zaawansowane konstrukty komunikacyjne
Trening otwarcia rozmowy handlowej (nowy lub aktywny klient)
Automotywacja do działania mimo doświadczenia handlowego
Rutyna czy wypracowany skuteczny schemat?- czy mogę zrobić coś więcej?

2. SKUTECZNE WYKORZYSTANIE RELACJI Z KLIENTAMI

Relacja handlowa – szczegółowa analiza tego czym jest relacja i na czym się opiera.
Do czego służy nam w sprzedaży dobra relacja z klientem?
Jak przełożyć relacje na efektywność finalizacji lub dosprzedaży?
Cel rozmowy handlowej.
Jakie pytania zadają najlepsi sprzedawcy na świecie
Czy klient na pewno odpowiedział na moje pytanie- jakie wnioski wyciągnąć z odpowiedzi

3. DIAGNOZA WARTOŚCI ZAKUPOWYCH KLIENTÓW - ANALIZA POTRZEB KLIENTA

Systemowe koncepcje diagnozy klientów – krytyczna analiza, dobór najlepszych elementów
Zaawansowane narzędzia diagnozy potrzeb klienta
Docieranie do poziomu interesów klienta
Analiza i rozpoznanie grupy decyzyjnej
Warsztat – wypracowanie potencjalnych wartości dla klientów (poziom Interesów)
Trening diagnozy wartości zakupowych klienta i grupy decyzyjnej w organizacji klienta

4. ANALIZA OBIEKCJI KLIENTÓW

Obiekcje faktyczne i unikowe
Presja cenowa- jak ją rozegrać
"Targowisko" - Obiekcje cenowe, gry klientów, roszczenia
Osobowość klienta vs typy obiekcji
Scenka diagnostyczna na forum – praca w wybranymi obiekcjami

5. NEGOCJACJE B2B – zasady, o których musisz pamiętać

Formułowanie celów minimum i maksimum
Formułowanie BATNA
Jakich komunikatów nie używać podczas negocjacji
Argumentacja
Dobór odpowiedniej strategii negocjacyjnej w rozmowach

PODNOSENIE WARTOŚCI SPRZEDAŻY Z DANEJ TRANSAKCJI

Uświadomienie możliwości podnoszenia wartości sprzedaży
Umiejętnie opakuj swoją cenę
Analiza przewagi konkurencyjnej
Wypracowanie narzędzi do działań cross-sellingowych i up-sellingowych.

7. FINALIZACJA SPRZEDAŻY - domykanie rozmowy handlowej
Przepracowanie założeń do skutecznej finalizacji sprzedaży
Potencjalne powody trudności w finalizacji sprzedaży – analiza
System naczyń połączonych – czyli skuteczność zamknięcia sprzedaży a etap diagnozy i prezentacji wartości dla klienta
Technik domykania sprzedaży – prezentacja, przykłady branżowe
Wybór technik finalizacji do pracy w treningu
Trening finalizacji sprzedaży dla klienta/grupy decyzyjnej

8. Aktywny trening sprzedażowy
Uczestnicy szkolenia wielokrotnie trenują rozmowy z klientami na poszczególnych etapach procesu sprzedaży, na bazie wypracowanych w trakcie warsztatów modeli i narzędzi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 2 sesja szkoleniowa | Artur Płonka | 25-11-2024 | 09:00 | 17:00 | 08:00 |
| 2 z 2 sesja szkoleniowa | Artur Płonka | 26-11-2024 | 09:00 | 17:00 | 08:00 |

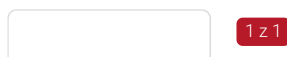
Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 214,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 800,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 110,70 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 90,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1





Artur Płonka

Przez wiele lat zdobywał szerokie kompetencje zawodowe w zakresie zarządzania projektami, sprzedaży, zarządzania oraz negocjacji.

Doświadczenie w zakresie zarządzania projektami, sprzedaży i zarządzania podwładnymi budował współpracując z takimi firmami jak Pepco, ZM Legmet, Cermag, CCC czy Intermoda Fashion.

Od 2000 roku specjalizuje się w szkoleniach związanych zarówno z procesami projektowymi, sprzedażowymi jak i zarządczymi.

Posiada 20 – letnie doświadczenie handlowe, które praktykuje również aktualnie jak i 15 letnie doświadczenie w zakresie zarządzania zespołami.

Wykładowca w Wyższej Szkole bankowej w Opolu i we Wrocławiu w zakresie radzenia sobie z konfliktami.

Jest stałym panelistą w corocznym evencie rozwojowym EVOLUCJA.

Dzięki ukończeniu studiów na wydziale mechanicznym jest równorzędnym partnerem w rozmowach z klientami z branży technicznej i produkcyjnej.

Rozumiejąc zasady działania firm produkcyjnych i handlowych, potrafi doskonale dostosować narzędzia szkoleniowe do specyfiki działalności swoich klientów.

Prowadził projekty szkoleniowe związane z kierowaniem zespołem produkcji oraz współpracy międzydziałowej.

W trakcie dotychczasowych działań szkoleniowych bardzo często współpracuje z firmami realizując kompleksowe działania szkoleniowe i doradcze w zakresie umiejętności miękkich na poszczególnych płaszczyznach działania firmy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały szkoleniowe dla każdego uczestnika w postaci ćwiczeń. Po szkoleniu ebook wysyłany mailem.

Informacje dodatkowe

Szkolenie od 09:00 do 17:00

Czas trwania: 16 h zegarowych, tj. 20 h dydaktycznych x 45 min

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Szkolenie odbywa się w godzinach od 9:00 do 17:00.

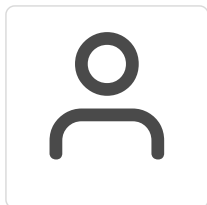
Posiadamy certyfikat jakości ISO 9001:2015

Adres

ul. Piekary 5
61-823 Poznań
woj. wielkopolskie

Hotel De Silva

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145