



AKADEMIA
ROZWOJU
OSOBISTEGO
"KOMPAS"
MAŁGORZATA
DUDEK



Sprzedaż 3.0

Numer usługi 2024/01/30/8826/2060038

📍 Szczecin / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 02.10.2024 do 03.10.2024

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

125,00 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie "Sprzedaż 3.0" skierowane jest do: <ul style="list-style-type: none">• przedsiębiorców, właścicieli, menadżerów• kierowników,• pracowników, sprzedawców którzy na co dzień mają do czynienia z procesem sprzedaży, pracują na stanowiskach związanych ze sprzedażą, aktywnie pozyskują klientów dzięki zastosowaniu odpowiednich technik i taktyk sprzedażowych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	01-10-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	16
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

Szkolenie "Sprzedaż 3.0" przygotowuje uczestnika do efektywnych działań sprzedażowych oraz strategicznego projektowania procesów sprzedażowych przy wykorzystaniu narzędzi i technik sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
pozyskuje wiedzę na temat skutecznych narzędzi i technik sprzedażowych	wymienia i charakteryzuje techniki sprzedażowe	Test teoretyczny
	wymienia i charakteryzuje narzędzia sprzedażowe	Test teoretyczny
analizuje potrzeby klienta	zadaje odpowiednie pytania sprzedażowe	Test teoretyczny
	zbija bariery klienta w procesie sprzedaży	Test teoretyczny
	stosuje język korzyści	Test teoretyczny
buduje relacje z klientami	bazuje na doświadczeniu klienta	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, 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?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie "Sprzedaż 3.0" przygotowuje uczestnika do efektywnych działań sprzedażowych oraz strategicznego projektowania procesów sprzedażowych przy wykorzystaniu narzędzi i technik sprzedaży.

Szkolenie "Sprzedaż 3.0" skierowane jest do:

- przedsiębiorców, właścicieli, menadżerów
- kierowników,
- pracowników, sprzedawców którzy na co dzień mają do czynienia z procesem sprzedaży, pracują na stanowiskach związanych ze sprzedażą, aktywnie pozyskują klientów dzięki zastosowaniu odpowiednich technik i taktyk sprzedażowych.

Szkolenie będzie się składało z części teoretycznej i części praktycznej z wykorzystaniem następujących metod aktywizacyjnych uczestników:

- mini wykład
- ćwiczenia indywidualne
- case study
- burza mózgów
- praca w grupach

Ramowy program usługi:

1. Automotywacja sprzedawcy – „przebijanie balona”
2. Typologia osobowości w podejściu biznesowym
3. Bariery sprzedażowe
4. Co musisz wiedzieć aby zostać „zawodowcem”
5. Co jest ważniejsze od ceny w procesie sprzedaży?
6. Proces zakupowy, a doświadczenie klienta – Podróż Bohatera
7. 4 elementy, na które zwracają uwagę klienci w procesie zakupowym i w obsłudze klienta
8. Czym jest proces empatycznego słuchania?
9. Profesjonalny sposób zadawania pytań w procesie obsługi klienta
10. Analiza potrzeb klienta
11. Negatywne obrazowanie
12. Piramida budowania relacji, sprzedaży i obsługi klienta
13. Język korzyści, a Storytelling – w procesie sprzedaży i obsługi klienta
14. Profesjonalne reagowanie na obiekcje klienta
15. Etap po-sprzedażowy czyli „podgrzewanie leadów”

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 10 Automotywacja a sprzedawcy – „przebijanie balona”. Typologia osobowości w podejściu biznesowym	Ziemowit Sosiński	02-10-2024	09:00	10:30	01:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
2 z 10 Bariery sprzedażowe. Co musisz wiedzieć aby zostać „zawodowcem”. Co jest ważniejsze od ceny w procesie sprzedaży?	Ziemowit Sosiński	02-10-2024	10:30	12:00	01:30	Tak
3 z 10 Przerwa	Ziemowit Sosiński	02-10-2024	12:00	12:30	00:30	Tak
4 z 10 Proces zakupowy, a doświadczenie klienta – Podróż Bohatera	Ziemowit Sosiński	02-10-2024	12:30	14:00	01:30	Tak
5 z 10 4 elementy, na które zwracają uwagę klienci w procesie zakupowym i w obsłudze klienta	Ziemowit Sosiński	02-10-2024	14:00	15:30	01:30	Tak
6 z 10 Czym jest proces empatycznego słuchania? Profesjonalny sposób zadawania pytań w procesie obsługi klienta	Ziemowit Sosiński	03-10-2024	09:00	10:30	01:30	Tak
7 z 10 Analiza potrzeb klienta. Negatywne obrazowanie	Ziemowit Sosiński	03-10-2024	10:30	12:00	01:30	Tak
8 z 10 Przerwa	Ziemowit Sosiński	03-10-2024	12:00	12:30	00:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<p>9 z 10</p> <p>Piramida budowania relacji, sprzedaży i obsługi klienta. Język korzyści, a Storytelling – w procesie sprzedaży i obsługi klienta</p>	Ziemowit Sosiński	03-10-2024	12:30	14:00	01:30	Tak
<p>10 z 10</p> <p>Profesjonalne reagowanie na obiekcje klienta. Etap po-sprzedażowy czyli „podgrzewanie leadów”</p>	Ziemowit Sosiński	03-10-2024	14:00	15:30	01:30	Tak

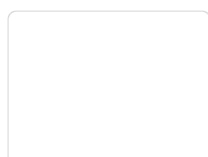
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	125,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ziemowit Sosiński



Trener biznesu, coach, wykładowca, wieloletni praktyk biznesu na wielu szczeblach. Współtwórca, współwłaściciel i manager firm branży reklamowej, które stały się krajowymi liderami. Oficjalny Mistrz Polski w Reklamie Tranzytowej 2010. Ekspert w dziedzinie reklamy tranzytowej, pedagog, specjalista Public Relations i Marketingu (strategie marketingowe i PR, budowa marki). Twórca autorskich programów szkoleniowych z dziedziny komunikacji, sprzedaży, zarządzania, budowania wizerunku w biznesie itp. Praktyk zarządzania zasobami ludzkimi we własnej działalności oraz na szczeblu managera w korporacjach międzynarodowych.

Jako trener najlepiej czuje się w pracy z managerami, przedsiębiorcami i przede wszystkim w pracownikami działów sprzedaży i marketingu. Specjalizuje się w kilku kluczowych tematach takich jak : nowoczesna sprzedaż, zaawansowana komunikacja interpersonalna i biznesowa, komunikacja marketingowa i budowa marki, a także w tematyce związanej z zarządzaniem i przywództwem. Jako absolwent Public Relations projektuje strategie komunikacji marki oraz strategie PR.

Trener posiada doświadczenie w szkoleniach o podobnej tematyce - zrealizowanych ponad 120h szkoleniowych w ciągu ostatnich 2 lat.

e-mail: ziemowit.sosinski@akademiakompas.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- scenariusz szkolenia,
- materiały szkoleniowe (notes, długopis)
- skrypt podsumowujący wiedzę zdobytą na szkoleniu

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formietestu i ćwiczeń.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Warunki techniczne

Usługa walidacji zostanie przeprowadzona w formie zdalnej na platformie ZOOM. Jest to platforma webinarowa do przeprowadzania szkoleń online, kursów online, spotkań biznesowych i wideokonferencji.

Dzień przed szkoleniem zostanie wysłany link do szkolenia uczestnikowi i operatorowi, który umożliwi dostęp do zdalnej usługi szkoleniowej. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika na 1 dzień przed planowanym szkoleniem. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Uczestnik musi dysponować:

- dostępem do internetu: minimalne wymagania (wyrażone w prędkości łącza internetowego):

Dźwięk - 512 kbps, Dźwięk + obraz SD - 512 kbps + 1 Mbps, Dźwięk + obraz HD - 512 kbps + 2Mbps, współdzielenie ekranu (Tryb LiteQ) - 2 Mbps, współdzielenie ekranu (Tryb HighQ) -2-5 Mbps, współdzielenie ekranu (oparte na przeglądarce) - 1-4 Mbps,

- uaktualnioną wersją przeglądarki internetowej: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera;

- minimalne wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny lub laptop z procesorem dwurdzeniowy 2GHz lub lepszym, Pamięć RAM 4GB lub więcej, System operacyjny Windows 10, Mac OS najnowsza wersja, Linux, Chrome OS;

- wbudowana lub zewnętrzna kamera internetowa (obowiązkowe),

- wbudowane lub zewnętrzne głośniki lub słuchawki (obowiązkowe),

- wbudowany lub zewnętrzny mikrofon (obowiązkowe),

- wbudowana lub zewnętrzna klawiatura (obowiązkowe),

- mysz lub wbudowany touchpad (obowiązkowe).

Podstawą do rozliczenia usługi jest przedstawienie wygenerowanego z systemu raportu walidacji, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Walidacja zostanie przeprowadzona 03.10.2024 w godzinach 15:10-15.30 przy wykorzystaniu testu wiedzy, wykonywanego za pomocą narzędzi cyfrowych, walidującego kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Adres

ul. Aleja Wojska Polskiego 211A

71-334 Szczecin

woj. zachodniopomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewelina Gorąca-Rejmanowska

E-mail biuro@akademiakompas.pl

Telefon (+48) 535 296 584