



AKADEMIA HANDLOWCA

Numer usługi 2024/03/08/16236/2092313

5 600,00 PLN brutto

5 600,00 PLN netto

133,33 PLN brutto/h

133,33 PLN netto/h

BIURO

RACHUNKOWE

BIUREX SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ



📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 09.05.2024 do 07.06.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa: AKADEMIA HANDLOWCA to kompletny, bardzo szeroki, precyzyjnie wybrany zakres kompetencji niezbędnych dla osób funkcjonujących w szeroko rozumianym Zarządzaniu Sprzedażą. To propozycja dla wszystkich, którzy zawodowe wybory kierują do pracy z klientem.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	08-05-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	42
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 Akademia Handlowca przygotowuje uczestników do roli profesjonalnego handlowca. Celem szkolenia jest poznanie zasad właściwej komunikacji, etapów rozmowy handlowej, sztuki prezentacji i wystąpień publicznych oraz narzędzi pracy handlowca.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Skutecznie komunikuje się.	Stosuje narzędzia komunikacyjne i jest świadomy ich wpływu na organizację pracy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi rozmowę handlową.	Identyfikuje typ i potrzeby klienta. Definiuje etapy rozmowy handlowej. Rozróżnia poszczególne etapy w procesie sprzedaży.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Diagnostuje typ klienta i zarządza procesem sprzedaży.	Identyfikuje cele klienta. Buduje relacje z klientem. Finalizuje sprzedaż.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi prezentacje, wystąpienia publiczne.	Tworzy scenariusz, harmonogram, projekt, slajdy. Skutecznie prezentuje.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zarządza czasem i przez cele.	Wytycza priorytety i cele. Planuje. Zarządza sobą w czasie.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje narzędzia pracy handlowca.	Identyfikuje kluczowe czynniki biznesu. Pracuje na budżecie. Definiuje standardy obsługi klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Dzień I

SZTUKA KOMUNIKOWANIA SIĘ

- Nie można nie komunikować.
- Model komunikacji Alberta Mehrabiana i co z niego wynika?
- Komunikacja niewerbalna – dlaczego warto się jej uczyć?
- Czytanie i stosowanie języka ciała - oczy, głowa, dłonie, nogi.
- Nasza przestrzeń - Cztery strefy Edwarda Halla.
- „Na pierwszy rzut ucha” – tempo mówienia.
- Głos - nasza wizytówka.
- Arkana głosu - siła, barwa, artykulacja, dykcja, frazowanie i intonacja.
- Oddech - klucz do pokonania stresu.
- Uszy von Thuna – uszy Nadawcy i uszy Odbiorcy.
- Kwadratowe komunikaty.
- Jak komunikować by być zrozumianym?
- Typologia „uszy nadawcy-odbiorcy”.

Dzień II

ETAPY ROZMOWY HANDLOWEJ

- Otwarcie rozmowy handlowej.
- Porozumiewanie się, budowa relacji.
- Identyfikacja typu Klienta.
- Identyfikacja potrzeb Klienta.
- Przedstawienie oferty.
- Radzenie sobie z obiekcjami.
- Zamykanie sprzedaży.
- sprzedaż wiązana

Dzień III

MYŚLĘ, JAK MÓJ KLIENT (DLACZEGO KLIENT KUPIJĄ I JAK KLIENT KUPIJĄ?).

- Kim jestem dla mojego Klienta?
- Świat mojego Klienta.
- Moja filozofia sprzedaży.
- Diagnoza Klienta. Model wyników Klienta A-B-C.
- Wartości motywujące Klienta do działania.
- Mój produkt a cele Klienta.
- Budowa relacji (wartość dodana, motywacja, kompetencje, szacunek).
- Komunikowanie się.
- Zastosowanie Hierarchii Wartości Firmy (cele, strategie, taktyki, możliwości, rozwiązania).
- Proces sprzedaży (identyfikacja, kwalifikacja, uzasadnienie, oferta, zamknięcie, dostarczenie).
- Przyspieszenie procesu kupowania.

Dzień IV

SZTUKA PREZENTACJI I WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH.

1. Zasady uczenia się dorosłych.
2. Skuteczna Prezentacja „Jak spełniać marzenia innych” Zasady przygotowania i przedstawienia prezentacji:

- Planujemy Analogowo.
- Odpowiedz na najważniejsze pytanie „Klient co kupuje? - marzenia”.
- Poczucie Misji.
- Nagłówki.
- Tworzenie Harmonogramu.
- Nieprzyjaciel, zwycięski bohater.
- Jak tworzyć slajdy.
- Magiczne cyfry, piękne słówka.
- Podziel się „sceną” – współpraca z innymi.
- Rekwizyty w prezentacji.
- Uwolnij Dopaminę – Przewyżka.
- Prezentacja sceniczna.
- Prezentacja – niech wygląda na prosta i łatwą.
- Wygląd prezentera.
- Scenariusz, projekt, wykonanie.
- Czy już jestem Stevem Jobsem ? podsumowanie.

Dzień V

ZARZĄDZANIE CZASEM I ZARZĄDZANIE PRZEZ CELE

- Analiza czasu – jak wygląda nasz dzień? praca, wypoczynek, relacje z najbliższymi, hobby, „złodzieje czasu”.
- Wytyczanie priorytetów i celów - definicje.
- Zasady wyznaczania celów.
- Podział celów na krótkoterminowe i długoterminowe.
- Kontrola i weryfikacja celów.
- Zarządzanie priorytetami.
- Hierarchia ważności, czyli co jest pilne a co może poczekać?
- Reguły wyznaczania priorytetów – zasada Pareto, reguła ABC.
- Delegowanie zadań – poziomy, przyczyny, korzyści i tworzenie harmonogramu.
- Planowanie spotkań – zbieranie danych, harmonogram spotkań, cel i przebieg spotkań, przygotowanie arkuszy kontrolnych, weryfikacja.
- Efektywne planowanie przebiegu dnia pracy.
- Plan działania, ustalenie priorytetów, organizacja pracy, delegacja zadań, weryfikacja planu.
- Elementy zarządzania sobą w czasie- mój plan czasowy w firmie i poza nią.

Dzień VI

NARZĘDZIA PRACY HANDLOWCA

- Kluczowe czynniki biznesu na poziomie Organizacji, Dystryktu, Regionu (tzw. duże cyfry): Rentowność, BIP, Zysk operacyjny, Koszty, Marża, Target
- Kluczowe czynniki biznesu na poziomie Salonu, Przedstawiciela Handlowego (tzw. małe cyfry): Traffic, Wskaźnik conversji, Średni check, Sprzedaż wiązana, Ilość rzeczy na paragonie, Ocena tajemniczego klienta
- Praca na budżecie – raporty finansowe P&L, FRS, AOP
- Standardy obsługi klienta – raporty jakościowe : tajemniczy Klient, Okresowa Ocena Doskonałości, Ocena Pracy Salonu, Raport z Wizyty.

WARSZTAT PRAKTYCZNY

- Prezentacja wiedzy przez poszczególnych uczestników w oparciu o zdobytą w trakcie szkolenia wiedzę.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 30 Nie można nie komunikować. Model komunikacji Alberta Mehrabiana i co z niego wynika. Komunikacja niewerbalna dlaczego warto się jej uczyć? Czytanie i stosowanie języka ciała.	Sławomir Młynarczyk	09-05-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 30 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	09-05-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 30 Nasza przestrzeńcztery strefy Edwarda Halla. „Na pierwszy rzut ucha”-tempo mówienia. Głosnasza wizytówka. Arkana głosu. Oddech-klucz do pokonania stresu.	Sławomir Młynarczyk	09-05-2024	10:45	12:15	01:30
4 z 30 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	09-05-2024	12:15	12:30	00:15
5 z 30 Uszy von Thuna-uszy Nadawcy i uszy Odbiory. Kwadratowe komunikaty. Jak komunikować by być rozumianym. Typologia „uszy nadawcyodbiorcy”.	Sławomir Młynarczyk	09-05-2024	12:30	14:45	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 30 Otwarcie rozmowy handlowej. Porozumiewanie się, budowa relacji. Identyfikacja typu klienta.	Sławomir Młynarczyk	10-05-2024	09:00	10:30	01:30
7 z 30 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	10-05-2024	10:30	10:45	00:15
8 z 30 Identyfikacja potrzeb klienta. Przedstawienie oferty. Radzenie sobie z obiekcjami.	Sławomir Młynarczyk	10-05-2024	10:45	12:15	01:30
9 z 30 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	10-05-2024	12:15	12:30	00:15
10 z 30 Zamykanie sprzedaży. Sprzedaż wiązana.	Sławomir Młynarczyk	10-05-2024	12:30	14:45	02:15
11 z 30 Kim jestem dla mojego klienta? Świat mojego klienta. Moja filozofia sprzedaży.	Sławomir Młynarczyk	22-05-2024	09:00	10:30	01:30
12 z 30 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	22-05-2024	10:30	10:45	00:15
13 z 30 Diagnoza klienta. Model wyników Klienta A-B-C. Wartości motywujące klienta do działania. Mój produkt, a cele klienta.	Sławomir Młynarczyk	22-05-2024	10:45	12:15	01:30
14 z 30 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	22-05-2024	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 30 Budowa relacji (wartość dodana, motywacja, kompetencje, szacunek). Komunikowanie się. Zastosowanie hierarchii wartości firmy. Proces sprzedaży. Przyspieszenie procesu kupowania.	Sławomir Młynarczyk	22-05-2024	12:30	14:45	02:15
16 z 30 Zasady uczenia się dorosłych. Planujemy Analogowo. Odpowiedz na najważniejsze pytanie: „Klient co kupuje?-marzenia”. Poczucie misji.	Sławomir Młynarczyk	23-05-2024	09:00	10:30	01:30
17 z 30 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	23-05-2024	10:30	10:45	00:15
18 z 30 Nagłówki. Tworzenie harmonogramu. Nieprzyjaciół, zwycięski bohater. Jak tworzyć slajdy. Magiczne cyfry, piękne słówka.	Sławomir Młynarczyk	23-05-2024	10:45	12:15	01:30
19 z 30 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	23-05-2024	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 30 Podziel się „sceną”. Rekwizyty w prezentacji. Uwolnij dopaminę. Prezentacja sceniczna. Prezentacja. Wygląd prezentera. Scenariusz, projekt, wykonanie. Czy już jestem Stevem Jobsem? Podsumowanie.	Sławomir Młynarczyk	23-05-2024	12:30	14:45	02:15
21 z 30 Analiza czasu. Praca, wypoczynek, relacje z najbliższymi, hobby, „złodzieje czasu”. Wytaczanie priorytetów i celów - definicje, zasady, podział na krótko i długoterminowe, kontrola i weryfikacja.	Sławomir Młynarczyk	06-06-2024	09:00	10:30	01:30
22 z 30 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	06-06-2024	10:30	10:45	00:15
23 z 30 Zarządzanie priorytetami. Hierarchia ważności. Reguły wyznaczania priorytetówzasad a Pareto, reguła ABC. Delegowanie zadań-poziomy, przyczyny, korzyści i tworzenie harmonogramu.	Sławomir Młynarczyk	06-06-2024	10:45	12:15	01:30
24 z 30 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	06-06-2024	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 30 Planowanie spotkań. Efektywne planowanie przebiegu dnia pracy. Plan działania, ustalenie priorytetów, organizacja pracy, delegacja zadań, weryfikacja planu. Elementy zarządzania sobą w czasie.	Sławomir Młynarczyk	06-06-2024	12:30	14:45	02:15
26 z 30 Kluczowe czynniki biznesu na poziomie organizacji, dystryktu, regionu (tzw. duże cyfry): rentowność, BIP, zysk operacyjny, koszty, marża, target.	Sławomir Młynarczyk	07-06-2024	09:00	10:30	01:30
27 z 30 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	07-06-2024	10:30	10:45	00:15
28 z 30 Kluczowe czynniki biznesu na poziomie salonu, przedstawiciela handlowego: traffic, wskaźnik conversji, średni check, sprzedaż wiązana, ilość rzeczy na paragonie, ocena tajemniczego klienta.	Sławomir Młynarczyk	07-06-2024	10:45	12:15	01:30
29 z 30 Przerwa	Sławomir Młynarczyk	07-06-2024	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
30 z 30 Praca na budżecie-raporty finansowe. Standardy obsługi. Prezentacja umiejętności zdobytych w trakcie szkolenia przez poszczególnych uczestników.	Sławomir Młynarczyk	07-06-2024	12:30	14:45	02:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	133,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	133,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sławomir Młynarczyk

Od 2010 roku zarządzam firmą szkoleniową , projektuję i prowadzę warsztaty, szkolenia i mentoring. Przeprowadziłem ponad 4,5 tys. godzin szkoleniowych.

W prowadzeniu moich warsztatów jestem sobą, nie zmieniam się w super trenera, kogoś lepszego. Prowadzę zajęcia z duchem Davida A. Kolba i razem z zasadą WUP i dlatego głównymi aktorami moich zajęć są moi słuchacze. Ja jestem tylko dla nich drogowskazem, naprowadzam, inspiruję i kieruję do najlepszych działań i rozwiązań. Warsztaty to rodzaj zajęć, gdzie uczestnicy doświadczają, testują w praktyce, wysuwają teorie i wnioski. Prawdziwą radością i satysfakcją mojej pracy jest chwila, kiedy widzę jak moi uczestnicy przeżywają prawdziwą przygodę odkrywania czegoś nowego, jak przełamują swoje słabości – budzą w sobie olbrzymia i radość z tej chwili.

Kocham to ...

SPECJALIZACJA TRENERSKA

Psychologia sprzedaży
Rozwój w Biznesie
Mentoring sprzedażowy, sportowy
Inspirowanie i samorozwój
Coaching sprzedażowy
Zarządzanie sobą w czasie
Zarządzanie personelem
Organizacja pracy
Komunikowanie w oparciu o modele myślowe.
„Kolorowi ludzie” typologia osobowości

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt tematyczny.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił. Ponadto niezbędnym warunkiem do nabycia kompetencji jest pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie, wypełnienie testu wiedzy lub odbycie rozmowy kwalifikacyjnej przed i po szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 42 godziny dydaktyczne (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie zaplanowane jest jako sześciodniowe. Planujemy 15 minutowe przerwy pomiędzy modułami. Usługa 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). Zaliczenie szkolenia nastąpi, gdy uczestnik będzie obecny na 80% zajęć.

Adres

ul. Tarnowska 15
25-394 Kielce
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Jolanta Cadera

E-mail jolanta.cadera@biurex.pl

Telefon (+48) 607 033 240