



Human Partner Sp.
z o.o.



AKADEMIA SPRZEDAŻY - Strategia handlowa i efektywność sprzedaży

Numer usługi 2024/04/18/10544/2128400

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 25.07.2024 do 26.07.2024

2 460,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

175,71 PLN brutto/h

142,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne, osoby prowadzącą działalność gospodarczą, przedsiębiorcy, menadżerowie, handlowcy, pracownicy działu sprzedaży i działu obsługi klienta.
Minimalna liczba uczestników	12
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	24-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
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

Celem edukacyjnym szkolenia jest dostarczenie uczestnikom wiedzy i umiejętności niezbędnych do skutecznego opracowania i wdrożenia strategii handlowej oraz zwiększenia efektywności w pracy przedstawiciela handlowego. Szkolenie ma na celu rozwinięcie kompetencji niezbędnych do skutecznej sprzedaży opartej na wartościach i długoterminowych relacjach z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia sprzedaż transakcyjną od doradczej oraz umiejętnie wybiera odpowiednią strategię sprzedaży w zależności od sytuacji.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Umiejętnie analizuje rynek oraz proces zakupowy klientów, co umożliwi lepsze dopasowanie działań handlowych do potrzeb klientów.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Opracowuje spersonalizowane strategie handlowe oparte na wartościach, co pozwoli na budowanie silnych relacji z klientami i zwiększenie lojalności.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Skutecznie planuje sprzedaż, monitoruje wyniki oraz osiąganie celów handlowych.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Różnicuje znaczenie segmentacji klientów i potencjału klienta dla skutecznej sprzedaży, co umożliwi lepsze wykorzystanie zasobów i czasu.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Dobiera techniki pozyskiwania leadów i inicjowania kontaktu handlowego, co przyczyni się do zwiększenia liczby potencjalnych klientów i szans na sukces w sprzedaży.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Uczestnicy po zakończonym szkoleniu otrzymają zaświadczenie o ukończonej usłudze, tj. Certyfikat, który zawiera następujące informacje: imię i nazwisko uczestnika, trenera, tytuł i ilość h szkolenia, jego cel, a także efekty uczenia się oraz stopień ich osiągnięcia.

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

Przewidziano kryterium w postaci testu kompetencyjnego - ankiety walidacyjnej, która określi stopień zrozumienia i opanowania zaprezentowanego materiału.

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

W oddzieleniu procesu szkolenia od procesu walidacji w ramach szkolenia zostanie zaangażowany zewnętrzny specjalista, w celu zweryfikowania i oceny osiągnięć uczestników, za pośrednictwem ankiety walidacyjnej, czyli testu kompetencyjnego.

Program

AKADEMIA SPRZEDAŻY - Strategia handlowa i efektywność sprzedażowa

Dzień 1. Strategia Handlowa

1. Sprzedaż transakcyjna vs. sprzedaż doradcza – analiza założeń
2. Strategie handlowe – krytyczna analiza dostępnych strategii
3. Analiza rynku, na którym działamy – praktyczne aspekty
4. Analiza procesu zakupowego potencjalnych klientów firmy
5. Filozofia sprzedaży opartej na wartościach
6. Jednorazowy „strzał” czy relacja i długofalowa współpraca
7. Jak grać strategicznie – proces zakupowy klienta czy nasz proces sprzedaży?
8. Opracowanie i przyjęcie strategii handlowej
9. Kluczowe kroki w procesie handlowym
10. Warsztat: 4 perspektywy zakupowe - wypracowanie potencjalnych korzyści (wartości) na bazie 4 perspektyw.

Dzień 2: Segmentacja Klientów i Prospecting Handlowy

1. Co to jest terytorium sprzedaży?
2. Wprowadzenie modelu segmentacji
3. Klient warunkowy, rekomendacyjny, konkurencyjny, pożądany – określenie głównych cech
4. Case study „Restauracja”
5. Analiza portfela aktualnych klientów na bazie modelu
6. Potencjał klienta – analiza
7. Praktyczne przypisanie nowych klientów do poszczególnych segmentów
8. Trening pracy z modelem segmentacji na bazie potencjalnych klientów – wyznaczanie dobrych, potencjalnych klientów
9. Podsumowanie i zakończenie szkolenia
10. WALIDACJA

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 26 Sprzedaż transakcyjna vs. sprzedaż doradcza – analiza założeń	Rafał Brodowski	25-07-2024	08:30	09:15	00:45
2 z 26 Strategie handlowe – krytyczna analiza dostępnych strategii	Rafał Brodowski	25-07-2024	09:15	10:15	01:00
3 z 26 I przerwa kawowa	Rafał Brodowski	25-07-2024	10:15	10:30	00:15
4 z 26 Analiza rynku, na którym działamy – praktyczne aspekty	Rafał Brodowski	25-07-2024	10:30	11:15	00:45
5 z 26 Analiza procesu zakupowego potencjalnych klientów firmy	Rafał Brodowski	25-07-2024	11:15	12:15	01:00
6 z 26 Przerwa na lunch	Rafał Brodowski	25-07-2024	12:15	12:45	00:30
7 z 26 Filozofia sprzedaży opartej na wartościach	Rafał Brodowski	25-07-2024	12:45	13:10	00:25
8 z 26 Jednorazowy „strzał” czy relacja i długofalowa współpraca	Rafał Brodowski	25-07-2024	13:10	13:45	00:35
9 z 26 Jak grać strategicznie – proces zakupowy klienta czy nasz proces sprzedaży?	Rafał Brodowski	25-07-2024	13:45	14:30	00:45
10 z 26 II przerwa kawowa	Rafał Brodowski	25-07-2024	14:30	14:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 26 Opracowanie i przyjęcie strategii handlowej	Rafał Brodowski	25-07-2024	14:45	15:25	00:40
12 z 26 Kluczowe kroki w procesie handlowym	Rafał Brodowski	25-07-2024	15:25	15:45	00:20
13 z 26 Warsztat: 4 perspektywy zakupowe - wypracowanie potencjalnych korzyści (wartości) na bazie 4 perspektyw	Rafał Brodowski	25-07-2024	15:45	16:30	00:45
14 z 26 Co to jest terytorium sprzedaży?	Rafał Brodowski	26-07-2024	08:30	09:15	00:45
15 z 26 Wprowadzenie modelu segmentacji	Rafał Brodowski	26-07-2024	09:15	10:15	01:00
16 z 26 I przerwa kawowa	Rafał Brodowski	26-07-2024	10:15	10:30	00:15
17 z 26 Klient warunkowy, rekomendacyjny, konkurencyjny, pożądany – określenie głównych cech	Rafał Brodowski	26-07-2024	10:30	11:15	00:45
18 z 26 Case study „Restauracja”	Rafał Brodowski	26-07-2024	11:15	12:15	01:00
19 z 26 Przerwa na lunch	Rafał Brodowski	26-07-2024	12:15	12:45	00:30
20 z 26 Analiza portfela aktualnych klientów na bazie modelu	Rafał Brodowski	26-07-2024	12:45	13:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 26 Potencjał klienta – analiza	Rafał Brodowski	26-07-2024	13:30	14:30	01:00
22 z 26 II przerwa kawowa	Rafał Brodowski	26-07-2024	14:30	14:45	00:15
23 z 26 Praktyczne przypisanie nowych klientów do poszczególnych segmentów	Rafał Brodowski	26-07-2024	14:45	15:25	00:40
24 z 26 Trening pracy z modelem segmentacji na bazie potencjalnych klientów – wyznaczenie dobrych, potencjalnych klientów	Rafał Brodowski	26-07-2024	15:25	16:15	00:50
25 z 26 Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Rafał Brodowski	26-07-2024	16:15	16:30	00:15
26 z 26 WALIDACJA	-	26-07-2024	16:30	16:45	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 460,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	142,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Brodowski

Specjalizacja trenerska: sprzedaż (prospecting, relacje z klientami, badanie potrzeb, prezentacje handlowe, sprzedaż telefoniczna, radzenie sobie z obiekcjami, zamykanie sprzedaży, sprzedaż wieloetapowa, itd.), negocjacje (proces negocjacji, techniki negocjacyjne, itd.), obsługa klienta (telefoniczna, bezpośrednia, trudne sytuacje w obsłudze, itd.), organizacja pracy, zarządzanie sobą w czasie, sterowanie strumieniem zadań.

Od roku 2008 szkolił kadrę menadżerską oraz pracowników takich firm jak: PKN ORLEN S.A., Poczta Polska SA, DPD Polska, Lufthansa AG, 4F (OTCF Sp. z o.o.), Polskie Stacje Paliw HUZAR S.A., Najwyższa Izba Kontroli, NFZ, Mota-Engil Central Europe S.A., Zehnder Polska Sp. z o.o., Chem Poland Sp. z o.o., RUCH S.A., Małpka S.A., SofLab Technology Sp. Z o.o. i wielu innych. Absolwent Wyższej Szkoły Psychologii Społecznej w Warszawie. Posiada dyplom Akademii Profesjonalnego Trenera Biznesu Akademii Leona Koźmińskiego.

Ekspert w dziedzinie sprzedaży posługujący się w pracy nie tylko wiedzą, ale również zdobytym doświadczeniem. Praktykę w dziedzinie sprzedaży oraz szkoleń o tematyce obsługi klienta, sprzedaży i organizacji pracy zdobywał pracując jako dyrektor handlowy w Grupie Kapitałowej ORLEN.

Posiada co najmniej 120 godzin doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszystkie materiały takie jak długopisy, notatniki i skrypty, zostaną przekazane uczestnikom na szkoleniu.

Po zakończonym szkoleniu uczestnicy otrzymują zaświadczenia - certyfikaty uczestnictwa z wykazem efektów uczenia się oraz stopniem ich osiągnięcia.

Informacje dodatkowe

Wymagane min. 80% obecności.

W trakcie szkolenia przewidziano 2 przerwy kawowe (każda po 15 min) i przerwę na lunch (30 min) każdego dnia. Na koniec drugiego dnia przewidziano 15 min na walidację - uzupełnienie testu teoretycznego.

Usługa jest zwolniona z Vat w przypadku, gdy finansowanie jest w co najmniej 70% ze środków publicznych. Podstawa prawna: „§ 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 na podstawie art. 82 ust 3 ustawy z dnia 11 marca 2004. o podatku od towarów i usług(Dz.U.2022.0.931 t.j).”

Adres

ul. marsz. Józefa Piłsudskiego 53/57
50-032 Wrocław
woj. dolnośląskie

Hotel Scandic Wrocław

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Potoczny

E-mail k.potoczny@humanpartner.pl

Telefon (+48) 606 609 010