



Human Partner Sp.
z o.o.



AKADEMIA SPRZEDAŻY online - Strategia handlowa i efektywność sprzedaży

Numer usługi 2024/04/19/10544/2129080

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 29.07.2024 do 30.07.2024

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

158,14 PLN brutto/h

128,57 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | Osoby indywidualne, osoby prowadzącą działalność gospodarczą, przedsiębiorcy, menadżerowie, handlowcy, pracownicy działu sprzedaży i działu obsługi klienta. |
| Minimalna liczba uczestników | 10 |
| Maksymalna liczba uczestników | 12 |
| Data zakończenia rekrutacji | 28-04-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | zdalna w czasie rzeczywistym |
| 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 online - 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 | 29-07-2024 | 08:30 | 09:15 | 00:45 |
| 2 z 26 Strategie handlowe – krytyczna analiza dostępnych strategii | Rafał Brodowski | 29-07-2024 | 09:15 | 10:15 | 01:00 |
| 3 z 26 I przerwa kawowa | Rafał Brodowski | 29-07-2024 | 10:15 | 10:30 | 00:15 |
| 4 z 26 Analiza rynku, na którym działamy – praktyczne aspekty | Rafał Brodowski | 29-07-2024 | 10:30 | 11:15 | 00:45 |
| 5 z 26 Analiza procesu zakupowego potencjalnych klientów firmy | Rafał Brodowski | 29-07-2024 | 11:15 | 12:15 | 01:00 |
| 6 z 26 Przerwa na lunch | Rafał Brodowski | 29-07-2024 | 12:15 | 12:45 | 00:30 |
| 7 z 26 Filozofia sprzedaży opartej na wartościach | Rafał Brodowski | 29-07-2024 | 12:45 | 13:10 | 00:25 |
| 8 z 26 Jednorazowy „strzał” czy relacja i długofalowa współpraca | Rafał Brodowski | 29-07-2024 | 13:10 | 13:45 | 00:35 |
| 9 z 26 Jak grać strategicznie – proces zakupowy klienta czy nasz proces sprzedaży? | Rafał Brodowski | 29-07-2024 | 13:45 | 14:30 | 00:45 |
| 10 z 26 II przerwa kawowa | Rafał Brodowski | 29-07-2024 | 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 | 29-07-2024 | 14:45 | 15:25 | 00:40 |
| 12 z 26 Kluczowe kroki w procesie handlowym | Rafał Brodowski | 29-07-2024 | 15:25 | 15:45 | 00:20 |
| 13 z 26 Warsztat: 4 perspektywy zakupowe - wypracowanie potencjalnych korzyści (wartości) na bazie 4 perspektyw | Rafał Brodowski | 29-07-2024 | 15:45 | 16:30 | 00:45 |
| 14 z 26 Co to jest terytorium sprzedaży? | Rafał Brodowski | 30-07-2024 | 08:30 | 09:15 | 00:45 |
| 15 z 26 Wprowadzenie modelu segmentacji | Rafał Brodowski | 30-07-2024 | 09:15 | 10:15 | 01:00 |
| 16 z 26 I przerwa kawowa | Rafał Brodowski | 30-07-2024 | 10:15 | 10:30 | 00:15 |
| 17 z 26 Klient warunkowy, rekomendacyjny, konkurencyjny, pożądany – określenie głównych cech | Rafał Brodowski | 30-07-2024 | 10:30 | 11:15 | 00:45 |
| 18 z 26 Case study „Restauracja” | Rafał Brodowski | 30-07-2024 | 11:15 | 12:15 | 01:00 |
| 19 z 26 Przerwa na lunch | Rafał Brodowski | 30-07-2024 | 12:15 | 12:45 | 00:30 |
| 20 z 26 Analiza portfela aktualnych klientów na bazie modelu | Rafał Brodowski | 30-07-2024 | 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 | 30-07-2024 | 13:30 | 14:30 | 01:00 |
| 22 z 26 II przerwa kawowa | Rafał Brodowski | 30-07-2024 | 14:30 | 14:45 | 00:15 |
| 23 z 26 Praktyczne przypisanie nowych klientów do poszczególnych segmentów | Rafał Brodowski | 30-07-2024 | 14:45 | 15:25 | 00:40 |
| 24 z 26 Trening pracy z modelem segmentacji na bazie potencjalnych klientów – wyznaczenie dobrych, potencjalnych klientów | Rafał Brodowski | 30-07-2024 | 15:25 | 16:15 | 00:50 |
| 25 z 26 Podsumowanie i zakończenie szkolenia | Rafał Brodowski | 30-07-2024 | 16:15 | 16:30 | 00:15 |
| 26 z 26 WALIDACJA | - | 30-07-2024 | 16:30 | 16:45 | 00:15 |

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 | 158,14 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 128,57 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

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

Warunki uczestnictwa

Warunkiem wzięcia udziału w usłudze online jest wcześniejsze ZAREJESTROWANIE SIĘ (podając imię i nazwisko oraz e-mail) poprzez kliknięcie na podane przez organizatora linki. Wówczas na podanego maila uczestnik otrzymuje właściwy link do połączenia na szkolenie. Zalecamy wcześniejszą rejestrację.

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).”

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze.

- usługa realizowana będzie przez platformę MS Teams/ZOOM - przed spotkaniem należy zalogować się poprzez kliknięcie w link podany przez organizatora a następnie rejestrację podając swoje imię, nazwisko oraz adres e-mail.
- minimalne wymagania sprzętowe – komputer/tablet lub telefon z kamerą i stabilnym łączem internetowym, słuchawki/głośniki, mikrofon
- minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego - stały dostęp do łącza (zalecane do płynnej transmisji 20/20 Mbit)
- Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: ważny przez okres trwania szkolenia.
- Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: czytnik plików w formacie .pdf oraz .doc(s)

Kontakt



Katarzyna Potoczny

E-mail k.potoczny@humanpartner.pl

Telefon (+48) 606 609 010