



Human Partner Sp.  
z o.o.



## AKADEMIA SPRZEDAŻY - Skuteczna komunikacja handlowa: Od pierwszego kontaktu do prezentacji wartości

Numer usługi 2024/04/19/10544/2129144

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 15.07.2024 do 16.07.2024

2 460,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

175,71 PLN brutto/h

142,86 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Osoby indywidualne, osoby prowadzącą działalność gospodarczą, przedsiębiorcy, menadżerowie, handlowcy, pracownicy działu sprzedaży i działu obsługi klienta.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	12
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	14-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	14
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest wyposażenie uczestników w niezbędne umiejętności i narzędzia niezbędne do skutecznej komunikacji handlowej. Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat psychologicznych aspektów relacji z klientami, technik radzenia sobie z wstępnymi obiekcjami oraz diagnozowania potrzeb klienta. Dodatkowo, szkolenie skupi się na rozwijaniu umiejętności prezentacji wartości i budowania relacji z klientami poprzez efektywną komunikację

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętnie buduje skuteczne relacje z nowymi klientami poprzez zrozumienie psychologicznych aspektów komunikacji handlowej.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Dobiera techniki radzenia sobie z wstępnymi obiekcjami klientów oraz umiejętnie inicjuje kontakt z osobami decyzyjnymi.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Rozróżnia i dostosowuje narzędzia do diagnozowania potrzeb klienta i skutecznej analizy wartości zakupowych.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Umiejętnie proponuje wartości wynikające z propozycji handlowych poprzez wykorzystanie modeli prezentacji i technik storytellingu.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Gromadzi praktyczne treningi oraz uzyskuje feedback pozwalający na ciągłe doskonalenie się w obszarze komunikacji handlowej.	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 - Skuteczna komunikacja handlowa: Od pierwszego kontaktu do prezentacji wartości

### Dzień 1: Ważne elementy psychologii w relacji z nowym klientem

1. Wprowadzenie do psychologicznych aspektów relacji handlowych.
2. Model projekcji psychologicznej i techniki jej wykorzystania.
3. Zasada wzajemności i zaangażowania w relacji z klientami.
4. Otwarcie rozmowy zabezpieczającej kontakt handlowy.
5. Przechodzenie blokad u nowych klientów i radzenie sobie z wstępnymi obiekcjami.
6. Trening umiejętności rozmowy w kontakcie telefonicznym z nowym klientem.

### Dzień 2: Diagnoza wartości zakupowych klientów i prezentacja handlowa

1. Waga decyzyjna klientów i analiza potrzeb.
2. Narzędzia diagnozy wartości zakupowych klienta.
3. Skuteczne modele diagnozy potrzeb klienta.
4. Prezentacja wartości wynikających z współpracy.
5. Techniki prezentacji handlowej: model P-C-K, technika S-E-L-L, sekwencja PO-W-E-R.
6. Praktyczny trening prezentacji handlowych – od analizy wartości do przygotowania prezentacji.
7. WALIDACJA

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 19</b> Wprowadzenie do psychologicznych aspektów relacji handlowych.	Piotr Jankowski	15-07-2024	08:30	09:15	00:45
<b>2 z 19</b> Model projekcji psychologicznej i techniki jej wykorzystania	Piotr Jankowski	15-07-2024	09:15	10:15	01:00
<b>3 z 19</b> I przerwa kawowa	Piotr Jankowski	15-07-2024	10:15	10:30	00:15
<b>4 z 19</b> Zasada wzajemności i zaangażowania w relacji z klientami	Piotr Jankowski	15-07-2024	10:30	11:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 19 Otwarcie rozmowy zabezpieczającej kontakt handlowy	Piotr Jankowski	15-07-2024	11:30	12:15	00:45
6 z 19 Przerwa na lunch	Piotr Jankowski	15-07-2024	12:15	12:45	00:30
7 z 19 Przechodzenie blokad u nowych klientów i radzenie sobie z wstępnymi obiekcjami	Piotr Jankowski	15-07-2024	12:45	14:30	01:45
8 z 19 II przerwa kawowa	Piotr Jankowski	15-07-2024	14:30	14:45	00:15
9 z 19 Trening umiejętności rozmowy w kontakcie telefonicznym z nowym klientem	Piotr Jankowski	15-07-2024	14:45	16:30	01:45
10 z 19 Waga decyzyjna klientów i analiza potrzeb	Piotr Jankowski	16-07-2024	08:30	09:15	00:45
11 z 19 Narzędzia diagnozy wartości zakupowych klienta.	Piotr Jankowski	16-07-2024	09:15	10:15	01:00
12 z 19 I przerwa kawowa	Piotr Jankowski	16-07-2024	10:15	10:30	00:15
13 z 19 Skuteczne modele diagnozy potrzeb klienta	Piotr Jankowski	16-07-2024	10:30	11:30	01:00
14 z 19 Prezentacja wartości wynikających z współpracy	Piotr Jankowski	16-07-2024	11:30	12:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>15 z 19</b> Przerwa na lunch	Piotr Jankowski	16-07-2024	12:15	12:45	00:30
<b>16 z 19</b> Techniki prezentacji handlowej: model P-C-K, technika S-E-L-L, sekwencja PO-W-E-R	Piotr Jankowski	16-07-2024	12:45	14:30	01:45
<b>17 z 19</b> II przerwa kawowa	Piotr Jankowski	16-07-2024	14:30	14:45	00:15
<b>18 z 19</b> Praktyczny trening prezentacji handlowych – od analizy wartości do przygotowania prezentacji	Piotr Jankowski	16-07-2024	14:45	16:30	01:45
<b>19 z 19</b> WALIDACJA	-	16-07-2024	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

## Piotr Jankowski

Absolwent zarządzania i finansów dwóch uczelni. Certyfikowany trener biznesu. Licencjonowany trener Structogram® Training System, metodologii bazującej na analizie biostrukturalnej. Konsultant modelu psychometrycznego MTQ48, badającego odporność psychiczną, wykorzystywanego w pracy z wydajnością i efektywnością. Na jego podstawie prowadzi sesje rozwojowe. Wykładał na wyższych uczelniach i seminariach biznesowych. Specjalizuje się w sprzedaży i zarządzaniu zespołem.

Od 1996 roku dzięki pracy w międzynarodowych instytucjach oraz własnej działalności zebrał doświadczenie w obszarze rekrutacji, sprzedaży i zarządzania. Wdrażał i szkolił pracowników z zakresu technik aktywnej sprzedaży, rozwoju kompetencji osobistych. Posiada doskonałą znajomość specyfiki franchisingu (prowadził w tej formule placówkę bankową) i network marketingu.

W ramach swoich specjalizacji prowadzi projekty rozwojowe, których celem jest zwiększanie efektywności osobistej. Prelegent na kongresach rozwojowych. Doświadczenie ponad 10 000 godzin na salach szkoleniowych, ponad 800 godzin szkoleń online.

## 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](mailto:k.potoczny@humanpartner.pl)

**Telefon** (+48) 606 609 010