



Mach & Partner
Consulting Sp. z o.o.



Skuteczna sprzedaż B2B - elementy sprzedażowe, komunikacyjne i podstawy matematyki handlowej

Numer usługi 2024/05/21/24133/2156685

📍 Bielsko / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 22.07.2024 do 22.07.2024

1 245,00 PLN brutto

1 245,00 PLN netto

155,63 PLN brutto/h

155,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">Osoby odpowiedzialne za strategiczne zarządzanie, podejmowanie kluczowych decyzji, rozwijanie produktów i usług oraz zarządzanie zespołami i relacjami biznesowymi.Menedżerowie średniego i wyższego szczebla, nadzorujący działy, wdrażający strategie biznesowe, motywujący pracowników i monitorujący wyniki operacyjne oraz finansowe.Liderzy działów handlowych i obsługi klienta, zajmujący się planowaniem sprzedaży, zarządzaniem zespołami, rozwijaniem relacji z klientami oraz analizą rynku.Pracownicy odpowiedzialni za kontakt z klientami, w tym konsultanci, doradcy klienta, przedstawiciele handlowi i pracownicy działu reklamacji, dbający o wysoką jakość obsługi i budowanie pozytywnych relacji.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	21-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do skutecznego zarządzania procesami sprzedażowymi i obsługą klienta poprzez rozwinięcie ich umiejętności w zakresie przygotowywania i prowadzenia spotkań handlowych, doskonalenia komunikacji z klientami oraz zrozumienia kluczowych pojęć związanych z matematyką handlową.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje kluczowe pojęcia związane z procesami sprzedażowymi i obsługą klienta	wylicza i omawia definicje takich terminów jak marża, narzut, ROI oraz podstawy opłacalności akcji promocyjnych.	Wywiad swobodny
Rozróżnia różne techniki komunikacyjne w kontekście handlu i obsługi klienta	wymienia i wyjaśnia różnice między technikami komunikacyjnymi, takimi jak aktywne słuchanie, zadawanie pytań otwartych i zamkniętych oraz lustrzane odzwierciedlanie.	Wywiad swobodny
Stosuje skuteczne metody przygotowania i prowadzenia spotkań handlowych	przeprowadza symulowane spotkanie handlowe, wykorzystując techniki negocjacyjne i prezentując wartość oferowanych produktów lub usług.	Wywiad swobodny
Analizuje wyniki finansowe i ocenia opłacalność działań handlowych	wylicza marżę, narzut i ROI dla konkretnych działań handlowych oraz wskazuje na ich wpływ na efektywność sprzedaży	Wywiad swobodny
Buduje pozytywne relacje z klientami oparte na wzajemnym zaufaniu	demonstruje umiejętność nawiązywania dialogu z klientem, empatycznego słuchania jego potrzeb oraz skutecznego rozwiązywania problemów.	Wywiad swobodny
Współpracuje z innymi członkami zespołu w celu osiągnięcia wspólnych celów biznesowych	aktywnie uczestniczy w ćwiczeniach grupowych, wykazując się umiejętnością współpracy, komunikacji i podejmowania konstruktywnej krytyki.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, zawiera

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

Tak, zawiera

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

Tak, zawiera

Program

Studium przypadku i symulacje spotkań - Identyfikacja poziomów kompetencyjnych

- Analiza studium przypadku
- Symulacje spotkań handlowych
- Identyfikacja poziomów kompetencyjnych uczestników

Elementy sprzedażowe

- Przygotowanie do spotkania sprzedażowego
- Techniki efektywnego prowadzenia spotkania
- Praktyczne ćwiczenia i scenariusze

Elementy komunikacyjne

- Dopasowanie języka przekazu do odbiorcy
- Efektywne techniki komunikacji
- Warsztaty i ćwiczenia praktyczne

Podstawy matematyki handlowej

- Marża vs. narzut
- Zwrot z inwestycji (ROI)
- Podstawy opłacalności akcji promocyjnych
- Ćwiczenia praktyczne z wykorzystaniem narzędzi matematyki handlowej

Przygotowanie i praca w skutecznym podejściu biznesowym

- Warsztaty szkoleniowe: Wartość propozycji biznesowej
- Wprowadzenie do procesu sprzedaży z nastawieniem na wskaźniki biznesowe
- Oczekiwania kluczowych zachowań

Badanie potencjału klienta w realiach Schedpol

- Techniki badania potencjału klienta
- Transparentność w pozyskiwaniu leadów
- Praktyczne podejście do analizy leadów

Przygotowanie do ważnych rozmów handlowych

- Podejście OBT w praktyce (Myślenie ukierunkowane na Cel według K. Hogana)
- Definiowanie i realizacja celów SMART
- Symulacje i ćwiczenia praktyczne

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Studium przypadku i symulacje spotkań - Identyfikacja poziomów kompetencyjnych	Adrian Wojciechowski	22-07-2024	09:00	10:00	01:00
2 z 8 Elementy sprzedażowe	Adrian Wojciechowski	22-07-2024	10:00	10:45	00:45
3 z 8 Elementy komunikacyjne	Adrian Wojciechowski	22-07-2024	10:45	11:30	00:45
4 z 8 Podstawy matematyki handlowej	Adrian Wojciechowski	22-07-2024	11:30	12:30	01:00
5 z 8 Przygotowanie i praca w skutecznym podejściu biznesowym	Adrian Wojciechowski	22-07-2024	12:30	13:30	01:00
6 z 8 Badanie potencjału klienta w realiach Schedpol	Adrian Wojciechowski	22-07-2024	13:30	15:30	02:00
7 z 8 Przygotowanie do ważnych rozmów handlowych	Adrian Wojciechowski	22-07-2024	15:30	16:45	01:15
8 z 8 Walidacja	-	22-07-2024	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 245,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 245,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	155,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	155,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrian Wojciechowski

Od 12 lat związany ze szkoleniami i rozwojem, zawsze jako praktyk, znający dobrze realia biznesu głównie FMCG, Food service oraz B2B (w tym sieci, produkcja, farmacja). Na szkoleniach dąży do maksymalizacji efektów konsekwentnie realizując cele biznesowe, tworzy strategię działania lub proponuje udoskonalenia do obecnych dobrych sprawdzonych praktyk. Potrafi efektywnie wyznaczać zadania, realizować cele, strategie i misje firmy, analityka, zarządzanie procesami, praca z systemami mobilnymi raportowania i planowania, to obszary, w których płynnie się porusza. Posiada ponad 200 godzin doświadczenia w ramach przeprowadzonych szkoleń z kompetencji menedżerskich w tym zarządzania procesami w ciągu ostatnich 24 miesięcy licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi. Posiada wykształcenie wyższe. Trener posiada również liczne rekomendacje od zadowolonych klientów. Pozytywne opinie i referencje od osób, które skorzystały z usług treningowych, są dowodem na skuteczność i profesjonalizm trenera

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkolemniowy
Prezentacje multimedialne

Informacje dodatkowe

Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu - wymagane jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć

Adres

ul. Przemysłowa 2
64-400 Bielsko
woj. wielkopolskie

Kontakt



Katarzyna Sej

E-mail dofinansowania@machconsulting.pl

Telefon (+48) 604 091 875