



Mach & Partner
Consulting Sp. z o.o.



Skuteczna komunikacja i efektywne budowanie relacji biznesowych w procesie sprzedażowym

Numer usługi 2024/05/21/24133/2156715

📍 Bielsko / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 14.09.2024 do 14.09.2024

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	13-09-2024
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 skutecznej komunikacji i budowania trwałych relacji w procesie sprzedażowym poprzez nabycie praktycznych umiejętności w zakresie przygotowania do rozmów sprzedażowych, identyfikacji potrzeb klienta, dostosowania się do różnych typów klientów oraz przekazywania korzyści klientowi w przekonujący sposób.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje podejście 4 x 20 i jego zastosowanie w praktyce	wylicza kluczowe założenia podejścia 4 x 20 i omawia ich znaczenie w kontekście rozmów sprzedażowych.	Wywiad swobodny
Wylicza typy klientów zgodnie z praktyczną metodologią	rozdzieli różne typy klientów oraz potrafi je zidentyfikować i sklasyfikować według odpowiedniej metodologii.	Wywiad swobodny
Stosuje umiejętność zadawania pytań w celu zbierania danych z wykorzystaniem systemu	demonstruje umiejętność zadawania pytań, które pozwalają na pozyskiwanie istotnych informacji dotyczących potrzeb klienta za pomocą systemu.	Wywiad swobodny
wykorzystuje techniki aktywnego słuchania, empatii i zrozumienia w trakcie rozmów z klientem	wykazuje się umiejętnością aktywnego słuchania, empatycznego reagowania na potrzeby klienta oraz budowania zaufania.	Wywiad swobodny
Stosuje pozytywny przekaz i hipnotyczne wzorce językowe w celu budowania zaangażowania klienta	stosuje pozytywny i przekonujący przekaz, wykorzystując odpowiednie wzorce językowe.	Wywiad swobodny
Efektywnie współpracuje z innymi uczestnikami w grupie podczas ćwiczeń praktycznych	aktywnie uczestniczy w ćwiczeniach grupowych, wykazując się umiejętnością współpracy, komunikacji i wsparcia dla innych uczestników.	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

Podejście 4 x 20 w praktyce

- Omówienie zasad podejścia 4 x 20
- Ćwiczenia praktyczne: rozmowy telefoniczne przed spotkaniem

Umiejętne zadawanie odpowiednich pytań i filary budowania relacji biznesowych

- Techniki zbierania danych 2.0 z wykorzystaniem systemu
- Ćwiczenia praktyczne: zadawanie skutecznych pytań
- Aktywne słuchanie, empatia, zrozumienie i zaufanie jako podstawy relacji biznesowych
- Case studies i warsztaty praktyczne

Pierwsze rozmowy sprzedażowe - Typy klientów i skuteczne działania z nimi

- Omówienie roli "haków" sprzedażowych
- Praktyczne ćwiczenia: zimne i ciepłe telefony
- Przedstawienie praktycznej metodologii Insights/KOLORY lub polskiej metodologii W. Hamana/J. GutalIndywidualne podejście sprzedażowo-komunikacyjne dla różnych typów klientów

Korzyści i komunikacja biznesowa - Wartość propozycji firmy

- Omówienie korzyści współpracy z firmą Schedpol
- Techniki komunikacji korzyści
- Budowanie optymalnych korzyści (struktura CZK)
- Praktyczne ćwiczenia: przekaz "szklanki do połowy pełnej" z konkretną argumentacją

Pozytywny przekaz i hipnotyczne wzory językowe

- Omówienie skutecznych wzorców językowych w komunikacji sprzedażowej
- Ćwiczenia praktyczne

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Podejście 4 x 20 w praktyce	Adrian Wojciechowski	14-09-2024	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 6 Umiejętne zadawanie odpowiednich pytań i filary budowania relacji biznesowych	Adrian Wojciechowski	14-09-2024	10:30	12:30	02:00
3 z 6 Pierwsze rozmowy sprzedażowe - Typy klientów i skuteczne działania z nimi	Adrian Wojciechowski	14-09-2024	12:30	14:00	01:30
4 z 6 Korzyści i komunikacja biznesowa - Wartość propozycji firmy	Adrian Wojciechowski	14-09-2024	14:00	15:30	01:30
5 z 6 Pozytywny przekaz i hipnotyczne wzory językowe	Adrian Wojciechowski	14-09-2024	15:30	16:30	01:00
6 z 6 Walidacja	-	14-09-2024	16:30	17:00	00:30

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