



Circinus Training
Center Adam
Pluciński



Marketing sprzedażowy - budowanie poza cenowych wartości produktów i współpracy

Numer usługi 2024/06/03/9472/2169077

📍 Luboń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 13.08.2024 do 12.11.2024

4 182,00 PLN brutto

3 400,00 PLN netto

209,10 PLN brutto/h

170,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy marketingu, sprzedaży, obsługi klienta, - mający kontakt z Klientem
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	12-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do prowadzenia samodzielnych działań marketingowych nastawionych na sprzedaż i budowanie wartości poza cenowych współpracy i produktów. Uczestnicy będą r zdolni do wdrażania strategii marketingowych, które poprawią komunikację z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
planuje proces kontaktu z klientem	charakteryzuje proces decyzyjny klienta	Test teoretyczny
	inicjuje zachowania proaktywne w marketingu i kontakcie z klientem	Obserwacja w warunkach symulowanych
	kontroluje terminy i kolejne kroki w kontakcie z klientem	Obserwacja w warunkach symulowanych
	prezentuje rozwiązania językiem korzyści	Obserwacja w warunkach symulowanych
buduje wartości poza cenowe w kontakcie z klientem	używa technik radzenia sobie z obiekcjami	Obserwacja w warunkach symulowanych
	charakteryzuje tendencje rynkowe w marketingu i sprzedaży	Test teoretyczny
	planuje elementy obsługi posprzedażowej w planie marketingowym	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument zawiera opis efektów uczenia się.

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

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Dzień 1: Zrozumienie Klienta i Procesu Decyzyjnego

- Proces decyzyjny klient
- Relacyjny model marketingu i sprzedaży
- Proaktywność w kontakcie z klientem
- Tworzenie efektywnego procesu kontaktu z klientem
- Case Study i Praktyczne Ćwiczenia

Dzień 2: Budowanie wartości poza-cenowych i radzenie sobie z obiekcjami

- Prezentacja rozwiązań pod kątem wartości poza-cenowych
- Budowanie Katalogu Korzyści
- Radzenie sobie z obiekcjami
- Budowanie wartości pozacenowej w praktyce
- Case study i praktyczne ćwiczenia

Dzień 3: Finalizacja i Obsługa Posprzedażowa

- Aktualne tendencje rynkowe w marketingu i customer experience
- Domykanie i finalizacja sprzedaży
- Sygnały kupna wysyłane przez klienta
- Pytania prowadzące do podjęcia decyzji
- Obsługa posprzedażowa
- Poszukiwanie kolejnych szans sprzedażowych
- Praktyczne Ćwiczenia i Podsumowanie

Dzień 4: Walidacja - test teoretyczny i obserwacja w warunkach symulowanych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Zrozumienie Klienta i Procesu Decyzyjnego	Adam Pluciński	13-08-2024	10:00	15:00	05:00
2 z 4 Budowanie wartości poza-cenowych i radzenie sobie z obiekcjami	Adam Pluciński	10-09-2024	10:00	15:00	05:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 4 Finalizacja i Obsługa Posprzedażowa	Adam Pluciński	15-10-2024	10:00	15:00	05:00
4 z 4 Walidacja usługi	-	12-11-2024	10:00	15:00	05:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 182,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	209,10 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Pluciński

Adam Pluciński od 12 lat realizuje usługi rozwojowe. W latach 2010-2014 realizował politykę szkoleniową dla jednej z największych firm Call i Contact Center w Polsce, pełniąc funkcję Kierownika Działu Szkoleń i Jakości. Kierował pracą ponad 60 osobowego zespołu, budując struktury działu od podstaw. Od 2011 jest właścicielem firmy szkoleniowo-doradczej Circinus Training Center, która tworzy rozwiązania i programy dedykowane, uwzględniając specyfikę branży i organizacji. Pracuje z zespołami w formie coachingowo-doradczej, w zakresie rozwoju zasobów ludzkich w organizacji i rozwoju sprzedaży. Realizował wiele projektów w zakresie opracowania i wdrażania ścieżek kariery dla pracowników, wdrażania systemów motywacyjnych oraz tworzenia systemu ocen pracowniczych. Odpowiada za tworzenie procesów oraz standardów jakościowych. Był odpowiedzialny za modelowanie procedur w celu rozwoju sprzedaży oraz jakości obsługi Klienta. Specjalizuje się w analizie procesów i wdrażaniu usprawnień, za pomocą których zwiększał efektywność kampanii sprzedażowych i utrzymaniowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały on-line, prezentacja wysyłana w formacie pdf po szkoleniu, materiały piśmiennicze

Adres

Luboń

Luboń

woj. wielkopolskie

Kontakt



Aneta Wojciechowska

E-mail aneta.wojciechowska@circinus.pl

Telefon (+48) 534 510 550