



Sprzedaż relacyjna

Numer usługi 2024/06/10/10940/2176875

3 567,00 PLN brutto

2 900,00 PLN netto

222,94 PLN brutto/h

181,25 PLN netto/h

Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 01.10.2024 do 02.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Do udziału w warsztatach zapraszamy: <ul style="list-style-type: none">• pracowników Działu Sprzedaży• pracowników Działu Obsługi Klienta• Key Account Managerów• wszystkich chcących poszerzyć praktyczną wiedzę z zakresu negocjacji i sprzedaży relacyjnej.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	27-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

Szkolenie "Sprzedaż relacyjna" przygotowuje uczestników do prowadzenia działań sprzedażowych dopasowanych do potrzeb klienta, poprzez rozpoznanie zachowań charakterystycznych dla każdego stylu kupowania oraz wypracowanie strategii sprzedaży dopasowanej do potrzeb danego kupującego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie sprzedaży relacyjnej	<ul style="list-style-type: none">* definiuje i omawia pojęcie sprzedaży relacyjnej* charakteryzuje swój naturalny styl sprzedaży* identyfikuje style kupowania* omawia stosowane przez siebie techniki negocjacyjne	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje metody, techniki i narzędzia wykorzystywane w sprzedaży relacyjnej	<ul style="list-style-type: none">* wdraża relacyjną sprzedaż dopasowaną do potrzeb danego klienta* analizuje i rozpoznaje zachowania charakterystyczne dla każdego stylu kupowania* weryfikuje skuteczność stosowanych przez siebie technik negocjacyjnych* stosuje metodologię stylów DiSC* buduje nową strategię negocjacyjno-sprzedażową dopasowaną do stylu zakupowego swoich kluczowych klientów* monitoruje potrzeby swoich najważniejszych klientów	Wywiad ustrukturyzowany 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji 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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

PROGRAM

Model kompetencji sprzedażowych

Budowanie relacji z klientami DiSC

- Najważniejsze cechy danego stylu
- Koło priorytetów: Działanie, Entuzjazm, Relacje, Szczerłość, Jakość, Rzetelność, Kompetencja, Wyniki
- Efektywna komunikacja z przedstawicielami różnych stylów DiSC

Style kupowania

- Co oprócz produktu/usługi kupuje przedstawiciel danego stylu
- Najważniejsze obiekty danego stylu
- Jak rozpoznać styl kupującego u klientów

Mój naturalny styl sprzedażowy

- Osobiste motywacje mojego stylu
- Mocne strony naturalnego stylu sprzedażowego uczestnika
- Obszary rozwojowe stylu sprzedażowego uczestnika

Adaptowanie naturalnego stylu sprzedażowego do potrzeb klienta

- Pomosty, czyli jak wykorzystać podobieństwa między stylami dwóch stron
- Przeszkody, czyli jak zatrzeć różnice między stylami dwóch stron
- Wychodzenie poza naturalny styl sprzedażowy
- Najlepsze praktyki sprzedażowe wobec danych stylów zakupowych DiSC

Gra strategiczno-negocjacyjna z wykorzystaniem metodologii DiSC

Typologia moich klientów – mapowanie stylu DiSC najważniejszych klientów

Relacyjna strategia sprzedaży do moich kluczowych klientów

- Jak dopasować ofertę sprzedażową dla danego stylu DiSC
- Na co zwracać uwagę podczas poszczególnych etapów procesu sprzedażowego
- Jak budować długotrwałe relacje biznesowe z przedstawicielami różnych stylów zakupowych DiSC
- Tworzenie relacyjnej strategii sprzedażowej dla kluczowych klientów uczestników

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **16 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut).

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Model kompetencji sprzedażowych	Kamil Brzózka	01-10-2024	09:00	11:00	02:00
2 z 14 Przerwa	Kamil Brzózka	01-10-2024	11:00	11:15	00:15
3 z 14 Budowanie relacji z klientami DiSC	Kamil Brzózka	01-10-2024	11:15	13:00	01:45
4 z 14 Przerwa	Kamil Brzózka	01-10-2024	13:00	14:00	01:00
5 z 14 Style kupowania	Kamil Brzózka	01-10-2024	14:00	15:00	01:00
6 z 14 Przerwa	Kamil Brzózka	01-10-2024	15:00	15:15	00:15
7 z 14 Mój naturalny styl sprzedażowy	Kamil Brzózka	01-10-2024	15:15	16:30	01:15
8 z 14 Adaptowanie naturalnego stylu sprzedażowego do potrzeb klienta	Kamil Brzózka	02-10-2024	09:00	11:00	02:00
9 z 14 Przerwa	Kamil Brzózka	02-10-2024	11:00	11:15	00:15
10 z 14 Gra strategiczno-negocjacyjna z wykorzystaniem metodologii DiSC	Kamil Brzózka	02-10-2024	11:15	13:00	01:45
11 z 14 Przerwa	Kamil Brzózka	02-10-2024	13:00	14:00	01:00
12 z 14 Typologia moich klientów – mapowanie stylu DiSC najważniejszych klientów	Kamil Brzózka	02-10-2024	14:00	15:00	01:00
13 z 14 Przerwa	Kamil Brzózka	02-10-2024	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 14 Relacyjna strategia sprzedaży do moich kluczowych klientów	Kamil Brzózka	02-10-2024	15:15	16:30	01:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 567,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	222,94 PLN
Koszt osobogodziny netto	181,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kamil Brzózka

Magister Ekonomii, absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze.

Łączy doświadczenie biznesowe z kreatywnymi, oryginalnymi rozwiązaniami z obszaru kompetencji miękkich. Zawsze umieszcza uczestników warsztatów i spotkań w centrum wydarzeń, stwarzając przestrzeń do wymiany doświadczeń oraz sprawdzenia przekazywanej wiedzy w praktyce.

Certyfikowany Trener FRIS®, Certyfikowany Trener Biznesu (Grupa SET), Certyfikowany Coach Biznesu (Grupa SET), Certyfikowany Scrum Master (CSM), reżyser filmowy, blogger muzyczny, dziennikarz.

Z radością dzieli się zdobytym doświadczeniem poprzez:

- * pomoc w podnoszeniu efektywności zespołu dzięki uruchomieniu i wykorzystaniu potencjału każdej z tworzących go osób,
- * optymalizowanie procesów z wykorzystaniem narzędzi lean oraz agile,
- * zarządzanie projektami rozwojowymi wewnątrz organizacji (włącznie z reorganizacją firmy oraz wdrożeniem systemów IT),
- * koordynację pracy zespołów,
- * dostarczanie holistycznych programów rozwojowych grupowych i indywidualnych.

Kamil posiada ponad 5-letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Informacje dodatkowe

- **Udział w szkoleniu poprzedzony będzie indywidualnym badaniem Sales DiSC dla każdego uczestnika, realizowanym online przed szkoleniem. Po udziale w szkoleniu każdy z uczestników będzie miał możliwość umówienia się na indywidualną sesję z trenerem, której celem będzie:**
 - **szczegółowe omówienie wyników raportu z badania uczestnika**
 - **doprecyzowanie relacyjnej strategii sprzedażowej dla kluczowych klientów.**
- Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.
- Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Zuzanna Stępień

E-mail zuzanna.stepien@pl.ey.com

Telefon (+48) 510 201 314