



Piotr Krenig "Krenig Consulting"



MPR - Mistrz Profesjonalnej Rekrutacji

Numer usługi 2024/06/12/45764/2181252

Trzebaw / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

55 h

23.10.2024 do 26.10.2024

8 997,00 PLN brutto

8 997,00 PLN netto

163,58 PLN brutto/h

163,58 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa adresowana jest do osób i przedsiębiorców zajmujących się sprzedażą i rekrutacją w ramach marketingu sieciowego oraz sprzedaży bezpośredniej, tworzeniem sieci sprzedaży i przeprowadzaniem prezentacji sprzedażowych i rekrutacyjnych.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	18-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	55
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowanie do samodzielnego przeprowadzania profesjonalnych rozmów rekrutacyjnych i sprzedażowych w celu pozyskania partnerów biznesowych i klientów dla firm marketingu sieciowego. Nauka przeprowadzania autoprezentacji biznesowej podczas zebrań, konferencji itp., z wykorzystaniem oddziaływania mową ciała, mimiką i argumentacją

dostosowaną do odbiorców, a także do nawiązywania kontaktów i budowania relacji biznesowych w oparciu o odpowiednie schematy postępowania, sekwencje pytań, scenariusze.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Dysponuje wiedzą o zasadach przeprowadzanie profesjonalnych prezentacji</p> <p>Zna style rekrutacji do biznesu MLM oraz strategię sprzedaży</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Umie w sposób profesjonalny otworzyć spotkanie biznesowe - Zna zasady poprawnej autoprezentacji - Umie stosować autoedukację, edukację i edukację zwrotną - Potrafi przeprowadzić spójną i skuteczną prezentację biznesową i produktową * Efekty kształcenia poddane zostaną walidacji poprzez przeprowadzenie testu i zadań praktycznych – w tym nagrań audio i video w trakcie zajęć <ul style="list-style-type: none"> - Rozpoznaje słabe i mocne strony swojego stylu przeprowadzania sprzedaży i rekrutacji - Opisuje zasady skutecznych strategii i technik w relacjach biznesowych * Efekty kształcenia poddane zostaną walidacji poprzez przeprowadzenie testu i zadań praktycznych – w tym nagrań audio i video w trakcie zajęć 	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Dysponuje wiedzą o kliencie i zasadach profesjonalnej obsługi</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Rozpoznaje obszary niezadowolenia klienta - Umie wykorzystać potrzeby nieuświadomione i uwiadomione klienta w procesie rekrutacji do biznesu lub sprzedaży produktów - Potrafi zadawać pytania rozwijające potrzeby klienta - Umie zadawać pytania prowadzące do rozwiązania i podjęcia decyzji przez klienta * Efekty kształcenia poddane zostaną walidacji poprzez przeprowadzenie testu i zadań praktycznych – w tym nagrań audio i video w trakcie zajęć 	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Stosuje zasady prowadzenia skutecznych rozmów telefonicznych z potencjalnymi partnerami biznesowymi i klientami</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Potrafi przygotować rozmowę – zdobywa informację na temat klienta i jego potrzeb, zna cele rozmowy i przygotowuje listę tematów do omówienia - Umie uważnie słuchać - słucha aktywnie, zadając pytania otwarte i potwierdzając zrozumienie potrzeb i oczekiwań prospektu lub klienta - Posiada umiejętność klarownego i zwięzłego wyrażania myśli - Umie zaprezentować ofertę, z którą dzwoni, dbając o interes i dobro swojego rozmówcy - Potrafi skutecznie domykać rozmowę <p>* Efekty kształcenia poddane zostaną walidacji poprzez przeprowadzenie testu i zadań praktycznych – w tym nagrań audio i video w trakcie zajęć</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Posiada wiedzę z zakresu metod identyfikacji potrzeb i wartości prospektu lub klienta</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Zna sposoby wykorzystania stanów emocjonalnych prospektów będących wynikiem odpowiednio sformułowanych pytań - Umie zadawać pytania prowadzące do rozwiązania - Potrafi skutecznie zastosować „język korzyści” - Zna sposoby pokonywania obiekcji - Umie profesjonalnie zamykać spotkanie - Potrafi pozyskiwać wartościowe rekomendacje <p>* Efekty kształcenia poddane zostaną walidacji poprzez przeprowadzenie testu i zadań praktycznych – w tym nagrań audio i video w trakcie zajęć</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Rozumie możliwości wykorzystania mediów społecznościowych do rozwoju swojej działalności</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Zna aktualny stan swoich mediów społecznościowych - Potrafi wdrożyć potrzebne zmiany, aby wykorzystać potencjał mediów społecznościowych do rozwoju swojej działalności <p>* Efekty kształcenia poddane zostaną walidacji poprzez przeprowadzenie testu i zadań praktycznych – w tym nagrań audio i video w trakcie zajęć</p>	<p>Prezentacja</p>

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, potwierdza.

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

Tak, potwierdza.

Program

DZIEŃ 1

- analiza realizowanej strategii budowy biznesu
- analiza i ocena umiejętności związanych z prowadzeniem profesjonalnych rozmów
- doradztwo w zakresie strategii i technik nawiązywania relacji biznesowych
- doradztwo w zakresie profesjonalnego otwierania spotkań
- ocena umiejętności rozpoznawania obszarów niezadowolenia
- nagrywanie, analiza i ocena materiału wideo

DZIEŃ 2

- doradztwo w zakresie wykorzystania tzw. potrzeb nieświadomych i uświadomych
- doradztwo w zakresie tworzenia i wykorzystania Arkuszy Planowania Rozmów
- analiza umiejętności zadawania pytań rozwijających potrzeby
- doradztwo w zakresie strategii pozyskiwania nowych kontaktów
- doradztwo w zakresie technik prowadzenia skutecznych rozmów telefonicznych
- doradztwo w zakresie wykorzystania mediów społecznościowych
- nagrywanie, analiza i ocena materiału wideo

DZIEŃ 3

- analiza umiejętności rozróżniania zalet i korzyści i wykorzystania podczas rozmów
- doradztwo w zakresie tworzenia i wykorzystania Arkuszy Analizy Rozmów
- doradztwo w zakresie wykorzystania stanów emocjonalnych prospektów - jako wynik odpowiednio sformułowanych pytań
- wpływ pytań na decyzje
- doradztwo w zakresie zadawania pytań prowadzących do rozwiązania
- nagrywanie, analiza i ocena materiału wideo

DZIEŃ 4

- doradztwo w zakresie praktycznego zastosowania "języka korzyści"
- doradztwo w zakresie profesjonalnego zamykania spotkań
- doradztwo w zakresie pozyskiwania rekomendacji
- doradztwo w zakresie pokonywania obiekcji
- analiza umiejętności związanych z zawieraniem "kontraktów" w biznesie MLM
- nagrywanie, analiza i ocena materiału wideo
- analiza i doradztwo związane z aktualnym stanem mediów społecznościowych - zalecenia do wdrożenia
- omówienie indywidualnej strategii działania
- podsumowanie
- test wiedzy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 37

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 37 Autoprezentacja uczestników - nagranie video	Piotr Krenig	23-10-2024	11:00	12:00	01:00
2 z 37 Test stylu sprzedaży i rekrutacji - nagranie w parach. Autoanaliza nagrań stylu rekrutacji.	Piotr Krenig	23-10-2024	12:00	13:30	01:30
3 z 37 Wyrażanie potrzeb, profesjonalne otwieranie spotkania	Piotr Krenig	23-10-2024	13:30	15:00	01:30
4 z 37 ROZMOWA 1 - planowanie rozmów, spotkanie z prospektem, nagrywanie rozmów na kamerę	Piotr Krenig	23-10-2024	15:00	17:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 37 ROZMOWA 1 - analiza nagranych materiałów	Grażyna Iwona Krenig	23-10-2024	17:00	19:00	02:00
6 z 37 Obszary niezadowolenia. Potrzeby nieświadome a potrzeby świadome	Piotr Krenig	23-10-2024	19:00	20:00	01:00
7 z 37 Rozmowa 2 - planowanie rozmów, spotkanie z prosektem - nagrywanie rozmów na kamerę	Piotr Krenig	23-10-2024	20:00	21:30	01:30
8 z 37 Rozmowa 2 - analiza nagranych materiałów	Grażyna Iwona Krenig	23-10-2024	21:30	23:30	02:00
9 z 37 Zasady skutecznego umawiania się i przeprowadzania rozmów telefonicznych	Piotr Krenig	24-10-2024	09:00	11:00	02:00
10 z 37 Rozmowa 3 - przygotowanie roli, planowanie rozmowy, ARKUSZE PLANOWANIA	Piotr Krenig	24-10-2024	11:00	12:00	01:00
11 z 37 pytania rozwijające potrzeby a pytania dotyczące obszarów niezadowolenia	Piotr Krenig	24-10-2024	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 37 Rozmowa 3 -planowanie i przeprowadzanie rozmów telefonicznych , nagrywanie rozmów na kamerę	Piotr Krenig	24-10-2024	13:00	14:00	01:00
13 z 37 Rozmowa 3 - spotkanie z propektem - nagrywanie rozmów na kamerę	Piotr Krenig	24-10-2024	14:00	16:00	02:00
14 z 37 Rozmowa 3 - analiza nagranych materiału	Grażyna Iwona Krenig	24-10-2024	16:00	18:00	02:00
15 z 37 Zasady skutecznej autoprezentacji - analiza wystąpień i ćwiczenia w zakresie technik autoprezentacji	Grażyna Iwona Krenig	24-10-2024	18:00	19:00	01:00
16 z 37 Pytanie prowadzące do rozwiązania.	Piotr Krenig	24-10-2024	19:00	20:30	01:30
17 z 37 Rozmowa 4 - przygotowanie roli , planowanie rozmowy - Arkusze planowania	Piotr Krenig	24-10-2024	20:30	21:30	01:00
18 z 37 Zasady wykorzystania mediów społecznościowych - marka osobista i budowanie wizerunku - bądź on-line	Piotr Krenig	24-10-2024	21:30	23:30	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 37 Rozmowa 4 - spotkanie z propektem - nagrywanie rozmów na kamerę	Piotr Krenig	25-10-2024	09:00	10:00	01:00
20 z 37 Rozmowa 4 - analiza nagranych materiału	Grażyna Iwona Krenig	25-10-2024	10:00	12:00	02:00
21 z 37 Rozmowa 5 - przygotowanie roli, planowanie rozmowy, arkusze planowania	Piotr Krenig	25-10-2024	12:00	13:00	01:00
22 z 37 Rozmowa 5 - spotkanie z propektem - nagrywanie rozmów na kamerę	Piotr Krenig	25-10-2024	13:00	14:00	01:00
23 z 37 Rozmowa 5 - analiza nagranych materiału	Grażyna Iwona Krenig	25-10-2024	14:00	16:00	02:00
24 z 37 Zalety a korzyści - ćwiczenia w zakresie umiejętności rozróżniania i wykorzystania korzyści w strategii rekrutacyjnej i budowy biznesu	Grażyna Iwona Krenig	25-10-2024	16:00	18:00	02:00
25 z 37 Rozmowa 6 - przygotowanie roli, planowanie rozmowy - arkusze planowania	Piotr Krenig	25-10-2024	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 37 Rozmowa 6 - spotkanie z prospektem - nagrywanie rozmów na kamerę	Piotr Krenig	25-10-2024	19:00	20:30	01:30
27 z 37 Rozmowa 6 - analiza nagranych materiałów	Grażyna Iwona Krenig	25-10-2024	20:30	22:30	02:00
28 z 37 podsumowanie modułów 1-5, planowanie indywidualnej strategii prowadzenia rozmów biznesowych, dostosowanych do cech osobowościowych	Grażyna Iwona Krenig	25-10-2024	22:30	23:30	01:00
29 z 37 Profesjonalne zamykanie spotkań	Piotr Krenig	26-10-2024	09:00	10:00	01:00
30 z 37 Rozmowa 7 - przygotowanie roli, planowanie rozmowy - arkusze planowania	Piotr Krenig	26-10-2024	10:00	11:00	01:00
31 z 37 Rozmowa 7 - przeprowadzanie rozmów telefonicznych, nagrywanie rozmów na kamerę	Piotr Krenig	26-10-2024	11:00	12:00	01:00
32 z 37 Rozmowa 7 - spotkanie z prospektem - nagrywanie rozmów na kamerę	Piotr Krenig	26-10-2024	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
33 z 37 Obiekcje - ćwiczenia w zakresie radzenia sobie z obiekcjami	Grażyna Iwona Krenig	26-10-2024	13:00	15:00	02:00
34 z 37 Rozmowa 7 - analiza nagranych materiałów	Grażyna Iwona Krenig	26-10-2024	15:00	17:00	02:00
35 z 37 Indywidualna analiza związana z aktualnym stanem wykorzystania mediów społecznościowych	Piotr Krenig	26-10-2024	17:00	19:00	02:00
36 z 37 Planowanie indywidualnej strategii działań biznesowych	Grażyna Iwona Krenig	26-10-2024	19:00	21:00	02:00
37 z 37 Podsumowanie - zalecenia do wdrożenia	Piotr Krenig	26-10-2024	21:00	22:30	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 997,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 997,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	163,58 PLN
Koszt osobogodziny netto	163,58 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Grażyna Iwona Krenig

Przedsiębiorca, trener i psycholog biznesu, socjolog, terapeuta, coach i mentor, praktyk biznesu z długoletnim doświadczeniem menedżera zarządzającego.

Zajmuje się psychoedukacją, jej specjalizacją jest coaching kryzysowy i terapia skoncentrowana na odnajdywaniu sensu życia - logoterapia.

Stworzyła i w latach 1996 – 2005 zarządzała siecią sprzedaży i salonów firmowych wiodącego operatora telefonii komórkowej. Po odejściu z korporacji zarządzała spółkami handlowymi oraz administrowała funkcjonowaniem firmy w branży finansowej i równolegle współorganizowała system seminariów biznesowych.

Jako wykładowca akademicki prowadziła także zajęcia dla studentów w Wyższej Szkole Bankowej na kierunkach: Psychologia w biznesie oraz Sprzedaż i marketing, dzieląc się swoją wiedzą i doświadczeniem.

Jest trenerem i coachem w Krenig Consulting, gdzie prowadzi liczne szkolenia i warsztaty w ramach ARL Akademii Rozwoju Liderów.

Wspiera zarządzanie biznesem i zespołami ludzkimi, wykorzystując do tego swoje blisko 30-letnie doświadczenie korporacyjne i zarządcze.

Jest także konsultantem pierwszej pomocy psychologicznej w kryzysie, pomaga ludziom zrozumieć czym jest kryzys i pokazuje jak mogą sobie z nim poradzić.

Prywatnie żona i mama trójki dzieci.



2 z 2

Piotr Krenig

Przedsiębiorca od 1989 r., trener i szkoleniowiec od 1993 r. Mówca motywacyjny i ekspert w branży MLM.

Prezes zarządów w kilku spółkach z zakresu handel, produkcja, doradztwo i szkolenia, narzędzia informatyczne. Ponad 34 lata prowadzenia biznesu, równolegle - 30 lat działalności w marketingu sieciowym, przeprowadzenie około 1000 seminariów biznesowych dla około 100.000 osób, dziesiątek szkoleń i warsztatów z zakresu sprzedaży, tworzenia sieci, rekrutacji, prowadzenia zespołów dystrybucyjnych i wystąpień publicznych.

Doświadczenie w zakresach: przedsiębiorczość, marketing, sprzedaż i marketing sieciowy, rekrutacja, wystąpienia publiczne, rozwój osobisty, przywództwo, zarządzanie.

Prywatnie mąż i ojciec trójki dzieci.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują kompletne skrypty, notatniki, nagrania z własnych wystąpień, dostęp do grupy merytorycznego wsparcia online.

Warunki uczestnictwa

Każdy uczestnik zobowiązany jest odbyć rozmowę kwalifikacyjną z głównym prowadzącym.

Informacje dodatkowe

<https://krenigconsulting.pl>

Cena szkolenia nie obejmuje kosztów dojazdu.

Adres

ul. Poznańska 1
62-060 Trzebaw
woj. wielkopolskie

Hotel "Delicjusz" ***

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Piotr Krenig

E-mail biuro@krenigconsulting.pl

Telefon (+48) 602 551 748