



Sandler Training
Polska Sp. z o.o.



FOUNDATIONS wg metodologii Systemu Sprzedaży Sandlera®

Numer usługi 2024/06/14/26255/2183903

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 12.09.2024 do 13.09.2024

3 075,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

192,19 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele, handlowcy, sprzedający Specjaliści
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	06-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zbudowanie nowego podejścia do budowania i utrzymywania relacji z klientem w oparciu o innowacyjny model sprzedaży Sandler Selling System.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Złamanie schematu budowania relacji	<ul style="list-style-type: none"> - znajomość zasad zarządzania przebiegiem spotkań z klientami i budowania partnerskich relacji z klientami; - wiedza, jak sobie radzić sobie z wymagającymi i często roszczeniowo nastawionymi klientami; - rozpoznawanie potencjału zakupowego i szacowanie możliwości współpracy; - zadawanie pytań, które doprowadzą do celu; 	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zarządzanie procesem sprzedaży w oparciu o innowacyjny model Sandler Selling System	<p>przewodzenie działań sprzedażowych nakierowanych na jakość i efekt końcowy</p> <ul style="list-style-type: none"> - wyróżnienie się podczas prowadzenia działań sprzedażowych; - stworzenie wizerunku "doradcy" nie sprzedawcy. 	Obserwacja w warunkach symulowanych
Nabycie kompetencji społecznych	<ul style="list-style-type: none"> - aktywne słuchanie, - "dostrojenia się" do rozmówcy i sytuacji - budowanie relacji i „nowej” motywacji do działania. 	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?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji (certyfikat) 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?

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

2-dniowe szkolenie ma charakter wprowadzający do Systemu Sprzedaży Sandlera i obejmuje następujące zagadnienia:

Sandler Selling System – filozofia modelu

Innowacja w relacji

- Jak budować zaufanie w relacji z klientem, zarówno na etapie sprzedaży, jak i podczas prowadzenia projektu
- Jak tworzyć szczere i partnerskie relacje z klientem, pozbawione sztuczności, blichtru i "pustych" wzajemnych zobowiązań stron.
- Narzędzia budowania partnerskiej relacji, techniki Pozycjometru
- Taktyki zadawania pytań: Technika Odwracania;
- Strategia Negatywnego Odwracania
- Zarządzanie procesem zakupu i rozmowy z klientem
- Ustalanie celu, agendy i wyniku każdego spotkania (lub rozmowy telefonicznej).
- Jak unikać pułapki bezpłatnego consultingu i przepalania czasu na procesy sprzedażowe z góry skazane na porażkę?

Kwalifikacja klienta

- Wprowadzenie do pojęcia "ból" i motywacji do zakupu.
- Wzmacnianie motywacji do zakupu
- Lejek Bólu – strategia pytań. Jak umiejętnie zadawać pytania? Pytania kluczem do budowania wartościowych (i bardziej marżowych) projektów.
- Budowa przewagi w oparciu o eksperckie pytania.
- Weryfikacja gotowości klienta do podpisania umowy (budżet), jak skracać proces podejmowania decyzji?

Filozofia programu opiera się na odejściu od metod proponowanych w tradycyjnych szkoleniach, w tym także od tradycyjnych etapów rozmowy telefonicznej, i skierowaniu uwagi na wyzwania zakupowe klienta, jego gry psychologiczne i stosowanie niestandardowych mechanizmów wywierania wpływu.

Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i fl ipchartem.

Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych. Przerwy (2h/sesję) nie są wliczone do czasu szkolenia.

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: aktywność na zajęciach, wymagana obecność na min. 80% zajęć.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Innowacja w relacji	Łukasz Pawul	12-09-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 2 Kwalifikacja Klienta	Łukasz Pawul	13-09-2024	09:00	17:00	08:00

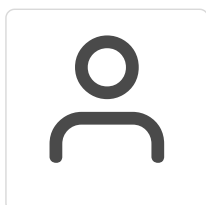
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 075,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	192,19 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Pawul

Multi trener i konsultant, jak sam o sobie mówi. Żadnej branży się nie boi.

Dyplomowany trener biznesu na poziomie mistrzowskim, certyfikowany coach menedżerski, mediator, przedsiębiorca. Skuteczny trener, który zna się na sprzedaży zarówno bezpośredniej, jak i z wykorzystaniem kanałów zdalnych.

Łukasz w swojej ponad dwudziestoletniej karierze zarówno budował, rozwijał zespoły sprzedażowe, wspierał menedżerów jak i tworzył struktury i strategie wsparcia sprzedaży. Ostatnią dekadę poświęcił na pracę w międzynarodowych grupach. Od kilku lat aktywny Przedsiębiorca.

Warto dodać, że jest on także autorem licznych programów szkoleniowych dla wielu sektorów gospodarki.

Łukasz hołduje zasadzie, że „nie ma rozwoju w strefie komfortu i (często) komfortu w strefie rozwoju”. Największą satysfakcję sprawia mu, kiedy ludzie przełamują wewnętrzne blokady i wchodzą na wyższy – dotychczas nieosiągalny dla nich poziom.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie szkoły oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową)

Adres

ul. Łopuszańska 95
02-457 Warszawa

woj. mazowieckie

siedziba Sandler Training Polska, budynek A, II piętro

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

Kontakt



Małgorzata Bogusławska

E-mail malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon (+48) 22 5774 099