



Sandler Training
Polska Sp. z o.o.



Klinika Innowacyjnej Sprzedaży Sandlera wg metodyki SANDLER SELLING SYSTEM®

Numer usługi 2024/06/21/26255/2191895

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 64 h

📅 04.09.2024 do 05.12.2024

11 070,00 PLN brutto

9 000,00 PLN netto

172,97 PLN brutto/h

140,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	sprzedawcy, menedżerowie sprzedaży działający w branży ubezpieczeniowej i finansowej
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	30-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	64
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wzmocnienie kompetencji sprzedażowych oraz zapoznanie i wdrożenie uczestników w innowacyjny model Sandler Selling System. Proces szkoleniowy umożliwi poznanie najważniejszych założeń modelu, przećwiczenie technik budowania relacji, zadawania pytań, kontraktowania, prezentowania rozwiązań, zamykania sprzedaży, czy wywierania wpływu oraz nabycie kompetencji społecznych jak aktywne słuchanie, umiejętność "dostrojenia się", budowanie relacji i „nowej” motywacji do działania.

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">- poziom wykorzystania alternatywnego model działania, który odczaruje sprzedaż i pokaże jej nowe oblicze;- zastosowanie niestandardowych techniki budowania relacji z klientem pozwalających odróżnić się od „klasycznych” sprzedawców;- unikanie pułapki „bezpłatnego” consultingu i przepalania czasu na rozmowy „z góry” skazane na porażkę;	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zarządzanie procesem sprzedaży w oparciu o innowacyjny model Sandler Selling System	<ul style="list-style-type: none">- zarządzanie rozmową z klientem i wiedza dlaczego „kto pyta, ten rządzi”;- zarządzanie emocjami klienta,- wywieranie wpływ na decyzje klienta w „nieinwazyjny” sposób;- prowadzenie rozmowy z klientem tak, aby dotrzeć do jego najważniejszych wyzwań i pomóc mu znaleźć rozwiązanie- prowadzenie działań prospectingowych korzystając m.in. z mediów społecznościowych	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

Program usługi to w praktyce czteromiesięczny trening sprzedażowy, ułożony w proces, w którym pomiędzy sesjami przewidziane są odstępy, podczas których uczestnicy wykonywać będą zadania wdrożeniowe. Przez cały proces uczestnikom towarzyszyć będzie aplikacja Improver, która nie pozwoli zapomnieć o poruszanych zagadnieniach podczas sesji szkoleniowej. Będzie też wymuszać aktywności, które pozwolą uczestnikom trwale wdrożyć metodykę Sandlera do działań, zmienić nastawienie na trwałą zmianę postaw, umiejętności i nawyków sprzedażowych.

Program oparty jest na modelu „Sandler Selling System” (wdrażanych wyłącznie w autoryzowanych biurach Sandler Training na świecie)

RAMOWY PROGRAM USŁUGI:

Złam schemat budowania relacji

- Jak zmieniły się "reguły gry" na rynku doradczym i dlaczego stare podejście już nie sprawdza się tak skutecznie?
- "Odczarowanie" sprzedaży - czym jest sprzedaż dziś oraz czy sprzedawać może każdy?
- Wprowadzenie do modelu Sandler Selling System.
- Dlaczego klienci obawiają się kontaktu z osobami, które chcą sprzedawać - optyka drugiej strony
- Jak budować zaufanie w relacji z klientem, zarówno na etapie sprzedaży, jak i podczas prowadzenia projektu
- Jak tworzyć szczerą i partnerską relację z klientem, pozbawioną sztuczności, blichtru i "pustych" wzajemnych zobowiązań stron.
- Przestrzeń do powiedzenia "nie" - na ile pomaga w budowaniu wizerunku doradcy "premium"?

Kontraktowanie "up-front"

- Zarządzanie procesem rozmowy z klientem (na każdym etapie kontaktu).
- 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?

Ból, budżet, decyzja, kwalifikacja klienta

- Wprowadzenie do pojęcia "ból" i motywacji do zakupu.
- Wzmacnianie motywacji do zakupu (praca z "bólami").
- Lejek Bólu – strategia pytań. Jak umiejętnie zadawać pytania?
- Budowa przewagi w oparciu o eksperckie pytania.
- Weryfikacja gotowości klienta do podpisania umowy (budżet).
- Weryfikacja procesu decyzyjnego.
- Usprawnianie procesu decyzyjnego u klienta.
- Po czym poznać potencjał? Dlaczego umiejętna kwalifikacja klientów jest tak ważna?

Prezentacja

- Praca w modelu "najpierw pytaj, potem prezentuj".
- Jak prezentować, by porwać publikę?
- O mowie sprawczej słów kilka.
- Jak doprowadzić podczas rozmowy/prezentacji do dwóch słynnych Sandlerowych efektów na spotkaniu?

METODOLOGIA

Program oparty o metodykę Sandlera to nie jednorazowe szkolenie, nakierowane na rozwój punktowych umiejętności, ale kompleksowy system (proces) edukacyjny, którego rezultatem jest trwała zmiana w sposobie sprzedawania i podejścia do klienta (tzw. kulturze sprzedażowej).

Dzięki rozłożeniu całego procesu w czasie, zróżnicowanej metodologii, stałemu monitoringowi i permanentnemu wsparciu merytorycznemu, „nowa” wiedza sprzedażowa jest przez uczestników lepiej przyswajana i szybciej staje się częścią ich repertuaru zachowań.

Filozofia programów **SANDLER SELLING SYSTEM** opiera się na odejściu od metod proponowanych w tradycyjnych szkoleniach, w tym także od tradycyjnych etapów sprzedaży, i skierowaniu uwagi na wyzwania zakupowe klienta, jego gry psychologiczne i stosowanie niestandardowych mechanizmów wywierania wpływu. System Sandlera poddaje w wątpliwość dotychczasowe rozważania na temat:

- Co i jak powinien w rzeczywistości kontrolować sprzedawca w rozmowie z klientem?
- Jakimi są etapy i zadania w kontakcie handlowym?
- Jakich technik i metod budowania relacji z klientem powinien używać handlowiec, a z czego powinien zrezygnować?
- Jak powinien postrzegać rolę swoją i klienta w relacji handlowej?
- Jak zbuduje osobisty komfort pracy?

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

Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych. Przerwy: 90 min. 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: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Wprowadzenie do modelu Sandler Selling System; Budowanie Innowacyjnej Relacji z Prospectem - analiza modelu i raportu Extended DISC.	Arkadiusz Kaczmarek	04-09-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 8 Budowanie Innowacyjnej Relacji z Prospectem c.d. (Techniki Pozycjometru, Taktyka Odwracania).	Arkadiusz Kaczmarek	05-09-2024	09:00	17:00	08:00
3 z 8 Strategia Negatywnego Odwracania, zarządzanie procesem sprzedaży (Kontraktowanie i Zabezpieczanie działań).	Arkadiusz Kaczmarek	09-10-2024	09:00	17:00	08:00
4 z 8 Kwalifikacja Prospecta - Budowanie motywacji do zakupu (Lejek Bólu), Ćwiczenia wdrożeniowe (symulacje biznesowe).	Arkadiusz Kaczmarek	10-10-2024	09:00	17:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 8 Kwalifikacja Prospecta - badanie gotowości klienta do zakupu (Budżet), Rozmowa o decyzji zakupowej (Decyzja).	Arkadiusz Kaczmarek	06-11-2024	09:00	17:00	08:00
6 z 8 Prezentacja Rozwiązania i Zabezpieczanie sprzedaży. Sztuka prezentacji na podstawie książki: „Błąd Power Pointa”.	Arkadiusz Kaczmarek	07-11-2024	09:00	17:00	08:00
7 z 8 Rozmowa telefoniczna. Sztuka przechodzenia bramkarza, 30-sek. Reklama, Negocjacje – zagrywki klientów i triki negocjacyjne.	Arkadiusz Kaczmarek	04-12-2024	09:00	17:00	08:00
8 z 8 Warsztaty treningowe, case study oparte o cały proces sprzedaży Sandlera.	Arkadiusz Kaczmarek	05-12-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	11 070,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 000,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

172,97 PLN

Koszt osobogodziny netto

140,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Arkadiusz Kaczmarek

Szkoleniowiec, trener, menedżer z kilkunastoletnim doświadczeniem. Praktyk z obszaru ubezpieczeń, od 2012 r. związany z sektorem ubezpieczeniowym, gdzie m.in. realizował plany sprzedażowe, zarządzał i tworzył działy sprzedaży, rekrutował, szkolił (przeprowadzone ponad 2000h), wdrażał nowych przedstawicieli. Napędza go sukces i radość ludzi, których miał przyjemność szkolić. Uzależniony od mówienia, w związku z czym sala szkoleniowa to miejsce, w którym czuje się jak ryba w wodzie. W pracy ze swoimi klientami skupia się na różnych obszarach – rekrutacja, wdrażanie do sprzedaży, zarządzanie sprzedażą, coaching, zarządzanie zmianą, rozwój kompetencji menedżerskich.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Dostęp do **aplikacji mobilnej IMPROVER**, pełniącej funkcję "wirtualnego trenera", który poprzez misje i quizy wyznacza zadania wdrożeniowe, sprawdza wiedzę, monitoruje wykorzystanie nowych umiejętności, a jednocześnie nagradza sukcesy i piętnuje zaniechania.
- **Podręcznik na licencji Sandler Training**, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie zajęć oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).

Informacje dodatkowe

Organizator nie pokrywa kosztów parkingów, dojazdu i zakwaterowania.

Adres

Wrocław

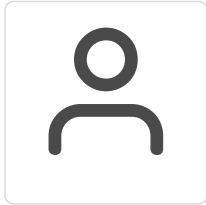
Wrocław

woj. dolnośląskie

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