



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu



Akademia doradców sprzedaży

Numer usługi 2024/06/25/7405/2197396

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Studia podyplomowe

🕒 128 h

📅 04.10.2024 do 29.06.2025

5 450,00 PLN brutto

5 450,00 PLN netto

42,58 PLN brutto/h

42,58 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Studia są przeznaczone dla osób rozpoczynających pracę na stanowisku handlowca / sprzedawcy, przekwalifikujących się na sprzedaż doradczą bądź dla osób, które chcą zwiększyć swoją skuteczność poprzez wzrost wyników sprzedażowych.
Minimalna liczba uczestników	18
Maksymalna liczba uczestników	33
Data zakończenia rekrutacji	31-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	128
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Głównym celem programu jest rozwój i wzmocnienie kluczowych kompetencji sprzedażowych, komunikacyjnych, negocjacyjnych oraz umiejętności zastosowania konkretnych narzędzi sprzedażowych w praktyce potrzebnych do efektywnej pracy w dziedzinie doradztwa sprzedaży. Studia w obszarze doradztwa sprzedaży zapewniają rozwój kompetencji interpersonalnych, co jest kluczowe w branży handlowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza - Znajomość procesów i technik sprzedażowych - Zrozumienie narzędzi i metod wspierających sprzedaż doradcą - Świadomość znaczenia marki osobistej i komunikacji w sprzedaży	- Wymienia i opisuje procesy sprzedaży, w tym model TKO, - Opisuje narzędziami takimi jak DiSC	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚĆ - Skutecznie prowadzi proces sprzedaży - Analizuje i adaptuje siebie do różnych stylów zachowań klientów - Buduje i wzmacnia markę osobistą oraz autoprezentację	- Przedstawienie własnej skutecznej oferty handlowej - Prezentacja własnej koncepcji zwycięskiej przewagi	Wywiad swobodny
		Prezentacja
SPOŁECZNE - Samoświadomość - Podejmowanie trafnych decyzji w relacjach sprzedażowych - Budowanie skutecznych i długotrwałych relacji z klientem - Skuteczna komunikacja nie tylko z klientem, ale również wew. firmy	- Budowanie relacji z klientem - lista stałych klientów	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Świadectwo studiów podyplomowych zawiera program kierunku wraz ze zrealizowanymi godzinami i punktami ECTS. Absolwent uzyskuje zaświadczenie potwierdzające zdobyte efekty kształcenia.

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

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest wydawane na podstawie uzyskania pozytywnej oceny z każdego semestru zgodnie z Regulaminem Studiów Podyplomowych.

Studia kończą się zaliczeniem na ocenę określonym w karcie kierunku.

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

Świadectwo ukończenia studiów podyplomowych jest potwierdzeniem uzyskania pozytywnego wyniku z zadania problemowego, projektu i egzaminu końcowego

Program

BAZA SKUTECZNEGO SPRZEDAWCY/DORADCY (16 godz.)

- na czym opiera się model TKO
- proces sprzedaży krok po kroku
- zasady obsługi klienta
- rola handlowca w procesie sprzedaży doradczej
- przygotowanie do skutecznej sprzedaży doradczej
- domykanie i finalizowanie sprzedaży

BADANIE OSOBOWOŚCI DISC - STYLE ZACHOWAŃ (16 godz.)

- Zrozumienie narzędzi, takich jak DiSC, pomagających w diagnozowaniu różnych stylów zachowań
- Poznanie stylów zachowań: własnego i innych (ich mocnych stron i ograniczeń)
- Zrozumienie znaczenia stylów zachowań w komunikacji i budowaniu relacji z klientem, jak również komunikacji wewnątrz firmy
- Praktyczne zastosowanie wiedzy o stylach zachowań w komunikacji z klientem oraz komunikacji wewnątrz firm

MARKA OSOBISTA - HANDLOWIEC-DORADCA JAKO EKSPERT (8 godz.)

- czym jest marka osobista i jej znaczenie w sprzedaży
- budowanie marki osobistej jako eksperta w danej dziedzinie
- co można zyskać dzięki marce osobistej
- wizerunek vs marka osobista

AUTOPREZENTACJA SPRZEDAŻOWA (8 godz.)

- czym jest prezentacja handlowa
- elementy autoprezentacji
- jak skutecznie zaprezentować się przed klientem
- dostosowanie stylu do sytuacji handlowej
- budowanie relacji sprzedażowych

NARZĘDZIA POZYSKANIA I UTRZYMANIA KLIENTA (8 godz.)

- zrozumienie różnych stylów komunikacji i sposobów budowania relacji z klientami.
- aspekty komunikacji werbalnej i niewerbalnej
- zasada „pokaż ludzką twarz”
- odśłona intencji
- odzwierciedlenie
- parafraza
- modelowanie
- pytania pogłębiające
- co zaburza skuteczną komunikację

JĘZYK MARKETINGU (8 godz.)

- czym jest język korzyści
- znaczenie języka korzyści w sprzedaży doradczej
- budowanie komunikatów sprzedażowych przy wykorzystaniu języka korzyści
- co zyskasz przy wykorzystaniu języka korzyści w sprzedaży doradczej
- jak skutecznie łączyć marketing ze sprzedażą

TYPOLOGIA KLIENTÓW (8 godz.)

- Typologia klientów

- dostosowanie komunikacji do różnych typów klientów
- rozpoznanie sposobów myślenia klientów
- rozpoznanie stylów działania i podejmowania decyzji w zależności od klienta

COACHING NARZĘDZIOWY (8 godz.)

- czym jest coaching narzędziowy
- zasady coachingu narzędziowego
- zastosowanie coachingu w praktyce
- realne korzyści z zastosowania coachingu narzędziowego w sprzedaży doradczej

WARTOŚCI DODANE I BUYER PERSONA (16 godz.)

- struktura wartości (produkt, usługa, obsługa, wartości dodane)
- w jaki sposób skutecznie typować segmenty sprzedaży
- czy jest Buyer Persona i jej znaczenie w procesie skutecznej sprzedaży doradczej
- budowa przewag konkurencyjnych poprzez typowanie wartości dodanych, segmentów sprzedaży oraz Buyer Persony

TRENING NEGOCJACYJNY (16 godz.)

- osobiste kompetencje negocjatora
- odporność psychiczna
- procesy negocjacji
- techniki negocjacji i targowania się
- obiekcje klienta i jak sobie z nimi radzić
- aspekty podejmowania decyzji w negocjacjach
- komunikacja wewnętrzna jako element procesu negocjacji

OFERTA SPRZEDAŻOWA (8 godz.)

- oferta, która sprzedaje
- elementy skutecznej oferty
- jak sprawdzić skuteczność oferty
- różne sposoby prezentacji istotnych elementów składowych oferty
- oferta vs prezentacja doradcy sprzedaży

AUTORSKIE MODELE SPRZEDAŻY - PRELEKCJE PRAKTYKÓW + SESJE Q&A (8 godz.)

- spotkania z praktykami
- prezentacja autorskich modeli sprzedaży oraz sposobów pracy w oparciu o koncepcję zwycięskiej przewagi
- wskazówki jak być skutecznym sprzedawcą

SEMINARIUM (8 godz.)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.				

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 450,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	42,58 PLN
Koszt osobogodziny netto	42,58 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas zjazdu każdy uczestnik programu otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych na platformie MS Teams. Materiały te przygotowują wykładowcy, dostosowując je do specyfiki prowadzonego tematu.

Uczestnicy studiów pracują na platformie MS Teams, to platforma komunikacyjna Uczelni WSB Merito, stworzona w celu ograniczenia formalności oraz ułatwienia przepływu informacji między uczestnikami a uczelnią. Za jej pomocą przez całą dobę i z każdego miejsca na świecie uczestnicy mają dostęp do:

- harmonogramu zajęć,
- materiałów dydaktycznych,
- informacji dotyczących zmian w planach zajęć, ogłoszeń i aktualności.

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

Zapisu można dokonać na stronach Uniwersytetu WSB Merito w wybranych filiach w:

- Chorzowie,
- Poznaniu,
- Szczecinie,
- Warszawie

poprzez formularz online znajdujący się na stronie: www.wsb.pl/rekrutacja/krok1 oraz dostarczyć komplet dokumentów do Biura Rekrutacji do wybranej filii.

Kryteria uczestnictwa w Programie

- ukończone studia wyższe I lub II stopnia
- spełnienie warunków rekrutacyjnych

Warunki zaliczenia

1. Własna skuteczna oferta handlowa (forma graficzna + logiczna prezentacja)

2. Prezentacja własnej koncepcji zwycięskiej przewagi (na bazie wiedzy wykorzystanej podczas studiów i w praktyce)

Zjazdy odbywają się średnio raz lub dwa razy w miesiącu:

- w soboty i niedziele od 9:00 do 16:00
- wyjątkowo mogą pojawić się zajęcia w piątki w godz 16:00-21:00

Informacje dodatkowe

Dodatkowe szkolenia

Uczestnicy naszych programów mogą brać udział w ciekawych szkoleniach, które prowadzą doświadczeni trenerzy. Udział w spotkaniach jest bezpłatny. Dzięki szkoleniom można uzupełnić wiedzę i potwierdzić ją certyfikatem.

Informacje dodatkowe

- Szczegółowy harmonogram usługi może ulec zmianie w postaci realizowanych przedmiotów w danym dniu i osób prowadzących. **Zmianie nie ulegają terminy zjazdów na studiach podyplomowych oraz ilość godzin usługi.**
- **Harmonogram zjazdów zostanie upubliczniony na stronach Uczelni lub w BUR na 2 tygodnie przed zajęciami**
- **Godziny zajęć podane w harmonogramie są godzinami zegarowymi, zaś ilość godzin programowych jest podana w godzinach dydaktycznych. 128 godzin dydaktycznych = 96 godzin zegarowych**
- **Cena usługi nie obejmuje opłaty wpisowej oraz końcowej.**

Warunki techniczne

Nową wiedzę i umiejętności zdobywasz, dzięki zajęciom realizowanym na platformie MS Teams. Z wykładowcami i uczestnikami studiów kontaktujesz się przez internet, w czasie rzeczywistym (synchronicznie). W zajęciach uczestniczysz w weekendy, zgodnie z ustalonym harmonogramem zjazdów.

Techniczne wymagania do zajęć:

- *komputer (z wbudowanymi lub podłączonymi głośnikami i mikrofonem),*
- *dostęp do Internetu,*
- *słuchawki (opcjonalnie),*
- *jeśli chcesz aby Cię widziano, możesz użyć kamery umieszczonej w laptopie/komputerze.*

Kontakt



Monika Plewa

E-mail monika.plewa@poznan.merito.pl

Telefon (+48) 616 553 300