



BIZNES AKADEMIA
Julia Kaźmierczak



Skuteczne techniki sprzedaży B2B

Numer usługi 2024/07/15/159695/2222983

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 33 h

📅 23.09.2024 do 26.09.2024

5 940,00 PLN brutto

5 940,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do pracowników firmy "RobTools", którzy są odpowiedzialni za sprzedaż w firmie.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	22-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	33
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

Usługa przygotowuje uczestników do wdrożenia skutecznej i efektywnej sprzedaży w firmie poprzez wypracowanie długofalowych relacji z klientami oraz zastosowanie odpowiednich technik sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje długofalowe relacje z Klientami	Opisuje techniki budowania relacji z Klientem	Wywiad swobodny
	Definiuje psychologiczne podejście do relacji biznesowych	Wywiad swobodny
	Opisuje narzędzia do analizy potrzeb Klienta	Wywiad swobodny
Skutecznie komunikuje się z Klientami	Omawia techniki aktywnego słuchania	Wywiad swobodny
	Zadaje właściwe pytania w zależności od sytuacji	Wywiad swobodny
	Charakteryzuje techniki radzenia sobie w sytuacjach trudnych i konfliktowych	Wywiad swobodny
	Opisuje kluczowe elementy procesu sprzedaży	Wywiad swobodny
	Tworzy profil Klienta	Wywiad swobodny
	Dokonuje segmentacji Klientów	Wywiad swobodny
	Opisuje metody prospectingu i generowania leadów	Wywiad swobodny
	Prezentuje ofertę handlową	Wywiad swobodny
	Stosuje techniki negocjacyjne w sprzedaży	Wywiad swobodny
Opisuje techniki domykania sprzedaży	Wywiad swobodny	
Skutecznie sprzedaje produkty firmy	Opisuje możliwość współpracy między sprzedażą, a innymi działami w firmie	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak.

Na Zaświadczeniu o ukończeniu szkolenia zawarty jest opis efektów uczenia się potwierdzający uzyskanie kompetencji.

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

Tak.

Na Zaświadczeniu o ukończeniu szkolenia znajduje się informacja, że walidacja została przeprowadzona zgodnie ze zdefiniowanymi kryteriami ich weryfikacji.

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

Tak.

Na Zaświadczeniu o ukończeniu szkolenia znajduje się potwierdzenie, że szkolenie i walidacja zostały zrealizowane z zastosowaniem rozwiązań zapewniających rozdzielenie tych procesów.

Program

Moduł 1: Wprowadzenie do budowania relacji z klientem

- Znaczenie relacji z klientem w sprzedaży B2B
- Psychologia relacji biznesowych
- Narzędzia do analizy potrzeb klienta
- Praktyczne ćwiczenia: Analiza przypadków
- Techniki budowania długoterminowych relacji: Jak rozwijać i utrzymywać długotrwałe relacje z klientami.
- Kultura organizacyjna a relacje z klientem: Jak kultura firmy wpływa na relacje z klientami i jak ją kształtować.

Moduł 2: Komunikacja interpersonalna w relacjach z klientem

- Techniki aktywnego słuchania
- Sztuka zadawania pytań
- Rozwijanie empatii w kontaktach z klientami
- Ćwiczenia praktyczne: Symulacje rozmów z klientami
- Komunikacja niewerbalna: Znaczenie mowy ciała, gestów i mimiki w komunikacji z klientami.
- Zarządzanie konfliktem w komunikacji: Techniki radzenia sobie z trudnymi rozmowami i sytuacjami konfliktowymi.

Moduł 3: Techniki budowania zaufania i lojalności klientów

- Elementy budowania zaufania w biznesie
- Strategie zwiększania lojalności klientów
- Case study: Analiza przykładów z rynku
- Warsztaty: Tworzenie strategii lojalnościowej
- Rola obsługi klienta w budowaniu lojalności: Jak doskonała obsługa klienta przyczynia się do lojalności.
- Programy lojalnościowe: Projektowanie i wdrażanie programów lojalnościowych dla klientów biznesowych.

Moduł 4: Sprzedaż B2B

- Różnice między sprzedażą B2B a B2C
- Kluczowe elementy procesu sprzedaży B2B
- Segmentacja klientów biznesowych
- Ćwiczenia: Tworzenie profilu klienta
- Strategie marketingowe w sprzedaży B2B: Jak skutecznie promować produkty i usługi w sektorze B2B.
- Analiza konkurencji: Jak przeprowadzić analizę konkurencji i wykorzystać ją w strategii sprzedaży.

Moduł 5: Techniki sprzedaży B2B - część 1

- Metody prospectingu i generowania leadów
- Budowanie wartości oferty
- Prezentacja oferty handlowej
- Praktyczne ćwiczenia: Przygotowanie prezentacji

- Strategie pricingowe: Jak ustalać ceny, aby były atrakcyjne dla klientów biznesowych.
- Personalizacja oferty: Jak dostosować ofertę do indywidualnych potrzeb klienta.


Moduł 6: Techniki sprzedaży B2B - część 2

- Negocjacje w sprzedaży B2B
- Zamknięcie sprzedaży i finalizacja transakcji
- Zarządzanie relacjami po sprzedaży
- Ćwiczenia: Symulacje negocjacji i zamknięcia sprzedaży
- Rozwój umiejętności sprzedażowych: Ciągłe doskonalenie technik sprzedażowych i aktualizacja wiedzy.
- Współpraca z działami wspierającymi: Jak współpracować z działami marketingu, obsługi klienta i logistyki, aby poprawić efektywność sprzedaży.

- Szkolenie skierowane jest do pracowników firmy "Robtools", którzy są w firmie odpowiedzialni za sprzedaż produktów.
- Szkolenie ma charakter praktyczny i aktywizujący w celu wypracowania najkorzystniejszego podejścia oraz rozwiązań dla organizacji.
- Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi: Wystarczająca duża sala szkoleniowa, umożliwiająca swobodną pracę indywidualną oraz w grupach.
- Weryfikacja postępów oraz ocena osiągnięcia efektów uczenia się są na bieżąco dokonywane przez trenera w trakcie realizacji usługi. Dodatkowo po zakończeniu szkolenia zostaje przeprowadzona walidacja (w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji), która jest realizowana z zachowaniem rozdzielności funkcji.
- Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 60 minut)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
 Szkolenie	Wojciech Woźniak	23-09-2024	09:00	10:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 940,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 940,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Woźniak

Przedsiębiorca branży nowoczesnych technologii, trener, konsultant oraz ekspert w obszarze sprzedaży B2B, komunikacji wewnętrznej w organizacji, strategii sprzedaży i marketingu, zarządzania zespołami rozproszonymi oraz budowania relacji z klientem.

Pracował jako dyrektor sprzedaży pionu ds. kluczowych klientów w Orbico Group (dystrybutor koncernu Procter&Gamble) oraz jako dyrektor handlowy oraz dyrektor marketingu i logistyki u największych dystrybutorów farmaceutycznych: Lubfarm S.A i Polska Grupa Farmaceutyczna S.A. Był jednym z twórców sieci niepublicznych Policealnych Szkół Detektywów i Pracowników Ochrony. Odpowiadał za realizację planów sprzedażowych liczonych w miliardach złotych rocznie. Najmniejszy zespół, którym zarządzał liczył sześć osób, największy – trzysta. Zarządzał budżetami marketingowymi liczonymi w dziesiątkach milionów złotych. Przez wiele lat był ponadto odpowiedzialny za wyszukiwanie, zakup i wdrożenie rozwiązań IT oraz kontraktowanie usług zewnętrznych (m.in. usługi logistyczne i szkoleniowe). Wojciech Woźniak sam również sprzedawał do klientów personalnych branży FMCG i farmacja, takich jak największe sieci sklepów, drogerii i aptek oraz hurtownie ponadregionalne. Zarządzał organizacjami sprzedażowymi dedykowanymi do obsługi zarówno kanałów tradycyjnych jak i nowoczesnych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia uczestnicy otrzymają skrypty z zakresu przedmiotowego szkolenia.

Adres

ul. Dobrzyńska 6
85-189 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

Szkolenie odbędzie się w siedzibie firmy "RobTools SMT"

Kontakt



Wojciech Popowski

E-mail w.popowski@biznesakademia.com

Telefon (+48) 723 093 405