



FUNDACJA  
INSTYTUT PROJEKT  
PRZEDSIĘBIORCZO  
ŚĆ



## Sprzedaż Doskonała: techniki i strategie

Numer usługi 2024/07/19/132349/2228440

📍 Poznań / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 38 h

📅 26.08.2024 do 05.09.2024

6 242,25 PLN brutto

5 075,00 PLN netto

164,27 PLN brutto/h

133,55 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|  |  |
|--|--|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Sprzedaż  |
| <b>Sposób dofinansowania</b>           | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników   |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Grupą docelową usługi "Sprzedaż Doskonała: techniki i strategie" będą przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP), które chcą zwiększyć swoje umiejętności sprzedażowe i poprawić wyniki finansowe. Właściciele firm, menedżerowie sprzedaży oraz przedstawiciele handlowi będą głównymi odbiorcami, poszukującymi praktycznych metod i narzędzi do efektywnego zarządzania procesem sprzedaży. Dodatkowo, usługa będzie atrakcyjna dla start-upów oraz osób rozpoczynających swoją karierę w sprzedaży, które chcą zdobyć wiedzę i umiejętności pozwalające na szybki rozwój w tej dziedzinie. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 5  |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 35   |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 25-08-2024   |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)   |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 38   |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych   |

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym usługi "Sprzedaż Doskonała: techniki i strategie" jest dostarczenie uczestnikom wiedzy i umiejętności z zakresu nowoczesnych technik sprzedażowych. Uczestnicy nauczą się planowania i organizacji procesu sprzedaży, zaawansowanych technik negocjacyjnych, budowania relacji z klientami, analizy danych sprzedażowych oraz zarządzania zespołem sprzedażowym. Dzięki temu poprawią wyniki sprzedażowe i przyczynią się do rozwoju swoich firm.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji                    |
|---|---|-------------------------------------|
| Uczestnik potrafi planować i organizować proces sprzedaży     | Uczestnik tworzy szczegółowy plan sprzedaży dla konkretnego produktu lub usługi                             | Test teoretyczny                    |
| Uczestnik potrafi stosować zaawansowane techniki negocjacyjne | Uczestnik z powodzeniem prowadzi symulację negocjacji, uzyskując korzystne warunki dla obu stron            | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik potrafi budować trwałe relacje z klientami          | Uczestnik identyfikuje i stosuje strategie budowania relacji w różnych scenariuszach sprzedażowych          | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Uczestnik potrafi analizować i interpretować dane sprzedażowe | Uczestnik projektuje raport z analizy danych sprzedażowych, identyfikując kluczowe wskaźniki i rekomendacje | Wywiad swobodny                     |
| Uczestnik potrafi zarządzać zespołem sprzedażowym             | Uczestnik montuje plan motywacyjny dla zespołu sprzedażowego, uwzględniając różnorodne metody motywacyjne   | Test teoretyczny                    |

## 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 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 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 potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

### 1. Wprowadzenie do Zaawansowanej Sprzedaży

#### Aktualne Trendy i Wyzwania w Sprzedaży

- Analiza najnowszych trendów w sprzedaży B2B i B2C
- Wpływ technologii na proces sprzedaży
- Wyzwania współczesnego menadżera sprzedaży

#### Zaawansowane Techniki Sprzedażowe

- Techniki negocjacyjne na najwyższym poziomie
- Strategie budowania długoterminowych relacji z klientami
- Personalizacja oferty sprzedażowej
- Warsztaty praktyczne i dyskusje grupowe

#### Podstawy Obsługi Klienta

- Znaczenie obsługi klienta
- Rola obsługi klienta w procesie sprzedaży
- Wyzwania współczesnej obsługi klienta

### 2. Zarządzanie Zespołem Sprzedażowym i Obsługą Klienta

#### Budowanie i Motywowanie Zespołu Sprzedażowego

- Rekrutacja i selekcja najlepszych talentów
- Tworzenie kultury wysokiej wydajności
- Metody motywowania zespołu i zwiększania zaangażowania

#### Zarządzanie Wynikami Sprzedaży

- Kluczowe wskaźniki efektywności (KPI) w sprzedaży
- Monitorowanie i analizowanie wyników sprzedaży
- Proaktywne zarządzanie wynikami

#### Zarządzanie Zespołem Obsługi Klienta

- Rekrutacja i szkolenie pracowników obsługi klienta
- Motywowanie zespołu
- Zarządzanie wynikami i wydajnością

#### Komunikacja z Klientem

- Techniki skutecznej komunikacji i sprzedaży
- Aktywne słuchanie i oddziaływanie na klienta
- Zarządzanie oczekiwaniami klienta

### 3. Strategia i Planowanie Sprzedaży

#### Tworzenie Strategii Sprzedaży

- Analiza rynku i konkurencji
- Definiowanie celów sprzedażowych
- Opracowanie planu strategicznego

#### Implementacja Strategii Sprzedaży

- Wdrażanie strategii na poziomie operacyjnym
- Zarządzanie zmianami i określanie nowych kierunków
- Współpraca międzydziałowa

#### Innowacje w Sprzedaży

- Wykorzystanie nowych technologii i narzędzi w sprzedaży
- Automatyzacja procesów sprzedażowych
- Big Data i analityka w sprzedaży

#### Budowanie Relacji z Klientem

- Strategie budowania zaufania i lojalności
- Personalizacja obsługi klienta
- Przykłady najlepszych praktyk

#### 4. Relacje z Klientem i Wzrost Sprzedaży

##### Zarządzanie Relacjami z Klientem (CRM)

- Wdrażanie i optymalizacja strategii i koncepcji CRM
- Personalizacja komunikacji z klientami
- Zarządzanie cyklem życia klienta

##### Upselling i Cross-selling

- Strategie zwiększania wartości zamówień
- Identyfikacja nowych możliwości sprzedażowych
- Przykłady skutecznych kampanii upsellingowych i cross-sellingowych

##### Retencja Klientów

- Techniki zwiększania lojalności klientów
- Programy lojalnościowe
- Zarządzanie reklamacjami i satysfakcją klientów

##### Analiza Efektywności Procesów Sprzedażowych

- Metody analizy procesów sprzedażowych
- Identyfikacja wąskich gardeł i obszarów do poprawy
- Optymalizacja procesów sprzedażowych

##### Case Studies i Najlepsze Praktyki

- Przegląd studiów przypadków z różnych branż
- Analiza sukcesów i porażek
- Wnioski i najlepsze praktyki do wdrożenia

##### Podsumowanie Szkolenia i Sesja Q&A

- Przegląd kluczowych tematów i wniosków
- Omówienie indywidualnych planów rozwoju uczestników
- Odpowiedzi na pytania uczestników
- Dyskusje i wymiana doświadczeń

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

| Przedmiot / temat zajęć                                     | Prowadzący       | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <b>1 z 5</b> Dzień 1:<br>Wprowadzenie Zarządzania Sprzedażą | Robert Zembowski | 26-08-2024            | 08:00               | 17:00               | 09:00         | Tak               |

---

| Przedmiot / temat zajęć  | Prowadzący       | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <b>2 z 5</b> Dzień 2:<br>Zarządzanie Zespołem Sprzedażowym i Obsługą Klienta | Robert Zembowski | 27-08-2024            | 08:00               | 17:00               | 09:00         | Tak               |
| <b>3 z 5</b> Dzień 3:<br>Strategia i Planowanie Sprzedaży                    | Robert Zembowski | 28-08-2024            | 08:00               | 17:00               | 09:00         | Tak               |
| <b>4 z 5</b> Dzień 4:<br>Relacje z Klientem i Wzrost Sprzedaży               | Robert Zembowski | 29-08-2024            | 08:00               | 16:00               | 08:00         | Tak               |
| <b>5 z 5</b><br>WALIDACJA  | -                | 05-09-2024            | 16:00               | 19:00               | 03:00         | Nie               |

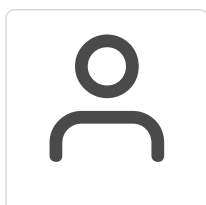
## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 6 242,25 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 5 075,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 164,27 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 133,55 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Robert Zembowski

Robert Zembowski to doświadczony trener sprzedaży z ponad 10-letnim stażem w branży. W ciągu ostatnich 5 lat zdobył bogate doświadczenie, prowadząc liczne szkolenia i warsztaty z zakresu technik i strategii sprzedażowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Jego specjalizacja

obejmuje nowoczesne metody negocjacyjne, budowanie relacji z klientami oraz zarządzanie zespołami sprzedażowymi.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Niezbędne materiały zostaną udostępnione podczas szkolenia (karty ćwiczeń).

Po szkoleniu uczestnicy otrzymają bezpłatne materiały utrwalające wiedzę (prezentacja, skrypt).

### Informacje dodatkowe

Harmonogram jest podany w godzinach zegarowych i może on ulec zmianie. Przerwy nie są ujęte w harmonogramie, ale są przewidziane.

## Warunki techniczne

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „Google Meet” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.
5. Google Meet działa w aktualnej wersji oraz dwóch wcześniejszych głównych wersjach tych systemów operacyjnych:
  - Apple macOS,
  - Microsoft Windows,
  - Chrome OS,
  - Ubuntu i inne dystrybucje Linuksa oparte na Debianie.

## Adres

ul. Bałtycka 8  
61-021 Poznań  
woj. wielkopolskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**Anna Białkowska**



**E-mail** [anna.bialkowska@fipp.com.pl](mailto:anna.bialkowska@fipp.com.pl)

**Telefon** (+48) 518 508 739