



Greenko Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Szkolenie z zakresu: Zarządzanie przedsiębiorstwem: motywacja i relacje w zarządzaniu i sprzedaży

Numer usługi 2024/07/19/7362/2228489

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.09.2024 do 15.09.2024

4 750,00 PLN brutto

4 750,00 PLN netto

296,88 PLN brutto/h

296,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	właściciele i delegowani pracownicy firmy
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	13-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje Uczestnika do zwiększania sprzedaży, stosowania postawy otwartości, zrozumienia, umiejętności wejścia „w buty klienta” i budowania współpracy i partnerskiej relacji win-win z klientem

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik zwiększy efektywność zarządzania przedsiębiorstwem poprzez doskonalenie umiejętności motywowania zespołu oraz budowania relacji w zarządzaniu i sprzedaży. Nauczy się stosować różne techniki motywacyjne, zrozumie znaczenie relacji w zespole oraz w kontaktach z klientami. Będzie potrafił budować trwałe relacje z pracownikami i klientami, poprawiając komunikację i współpracę. Zdobędzie umiejętność tworzenia i wdrażania strategii motywacyjnych oraz budowania zaangażowania i lojalności zarówno w zespole, jak i wśród klientów.</p>	<p>Skuteczność strategii motywacyjnych, jakość relacji z pracownikami i klientami, poziom zaangażowania i lojalności zespołu, efektywność komunikacji i współpracy.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

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?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteriach weryfikacji.

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

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

Program

1. Nowoczesne kanały pozyskiwania klientów:

- Proces zakupowy klienta z elementami marketingowego modelu AIDA
- Strategie motywacji z elementami założeń NLP
- Narzędzia wyszukiwania odpowiednich osób do kontaktu i ich danych kontaktowych
- Suspect, Prospect, Lead, Customer – etapy pozyskiwania klientów
- Moje mocne strony i zasoby w relacji z klientami z elementami Analizy SWOT

2. Budowanie relacji z klientami: potencjalnymi i już zdobytymi:

- Ocieplanie relacji z potencjalnymi klientami
- Przygotowanie się do rozmowy z klientem w ujęciu partnerskiego modelu relacji
- Kontraktowanie rozmowy z klientami w celu zbudowania zaufania na początku relacji z klientem

3. Słuchaj i odpowiadaj na oczekiwania swojego klienta:

- Budowanie i zadawanie trafnych pytań w kontakcie z klientem
- Aktywne słuchanie, parafraza i odzwierciedlenie
- Podstawowe potrzeby klientów, a język wartości
- Dopasowanie swojego rozwiązania do potrzeb klienta
- Inspirowanie do działania i wizualizowanie zysku dla klienta
- Empatyczna i asertywna komunikacja w relacjach biznesowych

4. Negocjowanie i zmierzanie do finalizacji współpracy:

- Trudne sytuacje w relacji z klientami i sposoby ich rozwiązywania
- Przygotowanie do negocjacji i podstawowe zasady prowadzenia skutecznych negocjacji
- Efektywne techniki negocjacji w relacjach biznesowych
- Sprawdzanie gotowości klienta do finalizacji i zamykanie rozmów z klientami
- Utrzymywanie relacji z klientami posprzedażowymi

5. Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Proces zakupowy klienta z elementami marketingowego modelu AIDA; Strategie motywacji z elementami założeń NLP; Narzędzia wyszukiwania odpowiednich osób do kontaktu i ich danych kontaktowych	Artur Wołyń	14-09-2024	09:30	10:30	01:00
2 z 11 Suspect, Prospect, Lead, Customer – etapy pozyskiwania klientów; Moje mocne strony i zasoby w relacji z klientami z elementami Analizy SWOT	Artur Wołyń	14-09-2024	10:30	11:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 11 Ocieplanie relacji z potencjalnymi klientami	Artur Wołyń	14-09-2024	11:30	12:00	00:30
4 z 11 Przygotowanie się do rozmowy z klientem w ujęciu partnerskiego modelu relacji; Kontraktowanie rozmowy z klientami w celu zbudowania zaufania na początku relacji z klientem	Artur Wołyń	14-09-2024	12:15	14:30	02:15
5 z 11 Budowanie i zadawanie trafnych pytań w kontakcie z klientem; Aktywne słuchanie, parafraza i odzwierciedlenie	Artur Wołyń	14-09-2024	14:30	16:00	01:30
6 z 11 Podstawowe potrzeby klientó, a język wartości; Dopasowanie swojego rozwiązania do potrzeb klienta	Artur Wołyń	14-09-2024	16:00	17:45	01:45
7 z 11 Inspirowanie do działania i wizualizowanie zysku dla klienta; Empatyczna i asertywna komunikacja w relacjach biznesowych	Artur Wołyń	15-09-2024	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 Trudne sytuacje w relacji z klientami i sposoby ich rozwiązywania; Przygotowanie do negocjacji i podstawowe zasady prowadzenia skutecznych negocjacji	Artur Wołyń	15-09-2024	10:00	12:00	02:00
9 z 11 Efektywne techniki negocjacji w relacjach biznesowych; Sprawdzanie gotowości klienta do finalizacji i zamykanie rozmów z klientami	Artur Wołyń	15-09-2024	12:15	14:30	02:15
10 z 11 Utrzymywanie relacji z klientami posprzedażowym i	Artur Wołyń	15-09-2024	14:30	15:30	01:00
11 z 11 Podsumowanie; test i certyfikacja	-	15-09-2024	15:30	16:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 750,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	296,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	296,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Wołyń

Obszar specjalizacji: zarządzanie innowacyjnością, organizacja i automatyzacja procesów biznesowych, sprzedaż i obsługa klienta, budowanie skutecznych zespołów, zarządzanie ryzykiem finansowym w firmach MŚP - zarządzanie płynnością finansową - wyceny przedsiębiorstw.

Doświadczenie zawodowe: 4 lata w bankowości inwestycyjnej oraz korporacyjnej jako doradca klienta korporacyjnego - 6 lat jako członek Zarządu firmy działającej w branży TSL - 2 lata w firmie konsultingowej jako konsultant ds. ryzyka walutowego - 3-letnia współpraca z firmą konsultingową jako ekspert ds. rozwoju firm z sektora MŚP; kilkadziesiąt godzin szkoleniowych w zakresie zarządzania ryzykiem walutowym - kilkaset godzin doradczych w zakresie opracowywania strategii zarządzania ryzykiem w firmach MŚP, analizy i projektowania procesów biznesowych, kontroli jakości, obsługi klienta, automatyzacji procesów w przedsiębiorstwie, nowoczesnych rozwiązań technologicznych i ich wdrażania. Wykazuje ponad 200 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń w zakresie swojego obszaru specjalizacji oraz w przeprowadzeniu doradztw w ponad 10 przedsiębiorstwach w podobnym zakresie w okresie ostatnich 3 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dodatkowe: video, prezentacje

Grafika materiałów i wydruk

Test końcowy

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Adres

ul. Łosia 3a

15-533 Białystok

woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

Kontakt



Joanna Roszkowska

E-mail joanna.roszkowska@greenko.pl

Telefon (+48) 500 226 452