

Concret Sp. z o.o.

Brak ocen dla tego dostawcy

## AKADEMIA SPRZEDAŻY

Numer usługi 2024/07/24/162184/2233936

📍 Grudziądz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 53 h

📅 21.09.2024 do 04.10.2024

6 360,00 PLN brutto

6 360,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Osoby indywidualne Osoby prowadzące działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	30
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	14-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	53
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do rozpoznawania biostruktury klientów i lepszego dostosowania komunikatu sprzedażowego. Przygotowuje uczestnika do osiągnięcia poprawnych relacji z klientem, pracownikiem i unikania zbędnych konfliktów.

Podczas szkolenia zostanie przygotowany do skutecznego finalizowania transakcji i wyróżniania się na rynku pracy. Usługa przygotowuje do rozróżniania stylów kierowania zespołem i budowania zespołu opartego na zaufaniu.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zdobył umiejętność szybszego dostosowania komunikatu do osoby o innej biostrukturze.	Formułuje odpowiednie komunikaty do poszczególnej grupy osób, używając poprawnych słów.	Test teoretyczny
Uczestnik dowiedział się w jaki sposób biostruktura kreuje jego rzeczywistość i wie jakie są szanse i ryzyka wynikające z jego biostruktury.	Analizuje w odpowiedni sposób poszczególne elementy biostruktury.	Test teoretyczny
Zyskał lepsze doświadczenie jak wyróżniać się na rynku pracy.	Potrafi tworzyć treści i wypowiedzi z wykorzystaniem metodologii STRUCTOGRAM@@, która wyróżnia go na tle innych.	Test teoretyczny
Uczestnik zdobył umiejętność motywowania poszczególnych pracowników oraz wykorzystuje potencjał w relacjach z innymi.	Posługuje się odpowiednią komunikacją i potrafi przydzielać zadania do odpowiednich pracowników.	Test teoretyczny
Uczestnik zdobył umiejętność efektywniejszego dostosowania oferty do potrzeb klienta.	Tworzy oferty dopasowane do osoby o różnej biostrukturze mózgu.	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

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

TAK

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

TAK

## Program

### **MODUŁ I WPROWADZENIE DO SZKOLENIA:**

- Przywitanie uczestników.
- Omówienie oczekiwań uczestników.
- Ćwiczenia integracyjne.

### **MODUŁ II FUNKCJONOWANIE MÓZGU A FUNKCJONOWANIE LUDZI:**

- W jaki sposób mózg kieruje Twoim życiem?
- Dlaczego postrzegasz pewne rzeczy inaczej niż inni i jaki wpływ ma na to aktywność poszczególnych części mózgu?
- Jak działa STRUCTOGRAM?

### **MODUŁ III ANALIZA BIOSTRUKTURALNA : KLUCZ DO TWOJEGO POTENCJAŁU:**

- Analiza Twojej biostruktury: jaki wpływ na Twoje postrzeganie świata mają poszczególne kolory i ich relacja w Twojej biostrukturze.
- Jakie szanse dla Ciebie wiążą się z wykorzystaniem Twojej biostruktury?
- Jakie wyzwania związane z Twoją biostrukturą możesz napotykać?

### **MODUŁ IV JAK WYKORZYSTASZ SWOJĄ BIOSTRUKTURĘ, BY UWOLNIĆ POTENCJAŁ:**

- Rozpoznanie swojego potencjału- Twoje silne strony i możliwości ich wykorzystania w pracy.
- Twoje słabe strony - jak je zrekomensować swoimi mocnymi stronami?
- Zaufanie a biostruktura.

### **MODUŁ V JAK EFEKTYWNE ZARZĄDZAĆ SOBĄ W OPARCIU O SWOJĄ BIOSTRUKTURĘ:**

- Zwiększ efektywność wykonywania swoich obowiązków.
- Buduj naturalną wiarygodność.
- Przygotuj się do wprowadzania zmian w firmie.
- Wypracuj schemat osiągnięcia celów i automotywacji.

### **MODUŁ VI BIOSTRUKTURA A RZECZYWISTOŚĆ:**

- W jaki sposób Twoja biostruktura kreuje Twoją rzeczywistość?
- Jak zwiększyć swoją wrażliwość na przekonania i uprzedzenia przeszkadzające w relacjach z innymi?

### **MODUŁ VII ROZPOZNAWANIE BIOSTRUKTURY INNYCH LUDZI:**

- Elementy poznawcze i analiza Triomapy.
- Analiza poszczególnych elementów biostruktury.
- Szanse i ryzyka wynikające z biostruktury - powtórzenie.

### **MODUŁ VIII JAK WYKORZYSTAĆ POTENCJAŁ RELACJI Z INNYMI :**

- Jaki potencjał ma Twoja relacja z osobą o danej biostrukturze?

- Jakie ryzyka wiążą się z relacją z osobą o danej biostrukturze?
- Jak polepszyć relacje z innymi ludźmi dzięki znajomości biostruktury?
- Jak rozpoznać potrzeby innych ludzi dzięki znajomości jego biostruktury?

#### **MODUŁ IX TWÓJ ZESPÓŁ I JEGO POTENCJAŁ:**

- Jaką strukturę ma Twój zespół?
- Jakie są szanse i ryzyka związane z daną strukturą?
- Jak komunikować w danym zespole?

#### **MODUŁ X ISTOTA SPRZEDAŻY: PRODUKTU, IDEI, WIEDZY:**

- Czynniki sukcesu sprzedawcy.
- Klient: nieznana istota.

#### **MODUŁ XI DECYZJA KUPNA:**

- Motyw zakupu.
- Wykazywanie indywidualnych korzyści.

#### **MODUŁ XII SYGNAŁY PRODUKTU:**

- Naturalne i sztuczne sygnały produktu.
- Odbiór sygnałów.
- Analiza produktu.

#### **MODUŁ XIII NARZĘDZIA WSPIERAJĄCE PRZEKAZ PRODUKTU:**

- Biokomunikacja: słownik dominacji.
- Neuromarketing.
- Neuro PR.

#### **MODUŁ XIV SPRZEDAŻ: FAZA KONTAKTU:**

- Niewerbalne zawiązanie kontaktu.
- Indywidualny dystans.
- Nawiązanie kontaktu werbalnego.

#### **MODUŁ XV SPRZEDAŻ: FAZA INFORMACJI:**

- Analiza potrzeb.
- Motyw zakupu.
- Opory zakupu.

#### **MODUŁ XVI SPRZEDAŻ: FAZA TRANSAKCJI:**

- Sygnały zakupu.
- Transakcja.
- Follow-up.

#### **MODUŁ XVII PRZYWÓDZTWO-PODSTAWY:**

- Fakty i mity na temat przywództwa.
- Cechy idealnego szefa a jego biostruktura.

- Biostruktura szefa a biostruktura pracownika-jaka jest zależność?

- Cztery płaszczyzny efektywnej współpracy.

#### **MODUŁ XVIII REKRUTACJA PRACOWNIKÓW:**

- Jak przeprowadzić rekrutację? Nowy pracownik w zespole.

#### **MODUŁ XIX PRACA ZESPOŁU:**

- Jak motywować poszczególnych pracowników?

- Jak dobierać obowiązki członkom zespołu, by zwiększyć efektywność?

- Jak przedstawić pracownikom ich obowiązki, by zwiększyć ich zaangażowanie?

#### **MODUŁ XX PROCES PRZYWÓDZTWA:**

- Narzędzia wspomagające proces.

- Koncentracja na faktach.

- Koncentracja na celach.

- Koncentracja na ludziach.

- Sposoby przewodzenia a biostruktura przywódcy.

- Style zarządzania i gotowość Twojego pracownika.

#### **MODUŁ XXI PRZEWODZENIE SAMEMU SOBIE:**

- Określenie własnych celów jako przywódcy oraz członka zespołu.

- Analiza poszczególnych elementów biostruktury.

#### **MODUŁ XXII ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA:**

- Podsumowanie poznanej wiedzy.

- Rozdanie certyfikatów.

- Badanie satysfakcji ze szkolenia.

#### **AKADEMIA SPRZEDAŻY:**

##### **MODUŁ I WPROWADZENIE DO SZKOLENIA:**

- Przywitanie uczestników.

- Omówienie oczekiwań uczestników.

##### **MODUŁ II FUNKCJONOWANIE TWOJEGO MÓZGU:**

- Wprowadzenie do najnowszych badań na temat mózgu.

- W jaki sposób mózg kieruje Twoim życiem?

- Wprowadzenie do badań Paula McLeana.

##### **MODUŁ III SPRZEDAŻ PRZEZ ZAUFANIE:**

- Czym jest sprzedaż przez zaufanie?

- Co wpływa na decyzje zakupowe klienta?

- Dlaczego tak ważne jest podejście indywidualne do klienta?

##### **MODUŁ IV BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTEM:**

- Tworzenie długotrwałych relacji z klientem.

- Zarządzanie konfliktami i problemami.
- Budowanie lojalności klienta.
- Ćwiczenia.

#### **MODUŁ V PROCES SPRZEDAŻY OPARTY NA ZAUFANIU:**

- Etapy procesu rozmowy sprzedażowej.
- Tworzenie oferty opartej na zaufaniu klienta.
- Autentyczne zbadanie potrzeb klienta.
- Zasady tworzenia atmosfery zaufania.
- Proces zdobywania rekomendacji w oparciu o zaufanie.

#### **MODUŁ VI ETAPY NEGOCJACJI:**

- Przygotowanie się do negocjacji.
- Analiza SWOT jako podstawa rozpoczęcia skutecznych negocjacji.
- Szczegółowe omówienie poszczególnych etapów negocjacji.

#### **MODUŁ VII ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA:**

- Pytania i odpowiedzi.
- Badanie satysfakcji klienta- ankieta.
- Podsumowanie szkolenia.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	6 360,00 PLN
Koszt usługi netto	6 360,00 PLN
Koszt godziny brutto	120,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

### Anna Urbańska

Trening STRUCTOGRAM®, coaching, szkolenia z kompetencji miękkich. Od 1998 r. właściciel firmy edukacyjno-consultingowej- trener, szkoleniowiec, coach, doradca, terapeuta. Od 2001 r. wykładowca-prowadzenie zajęć na studiach wyższych podyplomowych. Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy- Podyplomowe studia na kierunku: Coaching, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu- Podyplomowe studia na kierunku: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Krakowskie Centrum Psychodynamiczne w Krakowie- Socjoterapeuta i specjalista treningu interpersonalnego, Podstawy psychoterapii psychodynamiczne, Ośrodek Psychoterapii Psychodynamiczne w Bydgoszczy- Socjoterapeuta i specjalista psychoprophylaktyki, Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu- Psycholog z zakresu marketingu i zarządzania, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu- Mgr Historii.

Od 2011r. STRUCTOGRAM® Master Certificate, przeprowadzenie certyfikacji dla 30 trenerów metody treningowej STRUCTOGRAM® w Polsce.



2 z 2

### Paweł Jarząbek

Wykładowca i trener z zakresu rozwoju osobistego, edukacji finansowej, negocjacji i psychologii biznesu. W latach 90-tych, jako jeden z pierwszych Polaków uczestniczył w szkoleniu Roberta Kiyosakiego, amerykańskiego inwestora, biznesmena i autora serii książek motywacyjnych. Systematycznie bierze udział w szkoleniach Courtney Smitha, Blaira Singera, Anthonego Robbinsa, T. Harva Eker i Alexa Mandossiana. Międzynarodowy certyfikowany trener systemu treningowego STRUCTOGRAM®. Od 2012 r. trener STRUCTOGRAM® Polska, swoją wiedzę przekazuje na szkoleniach oraz wykładach na wyższych uczelniach.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Case study, ćwiczenia, szwajcarski materiał.

## Adres

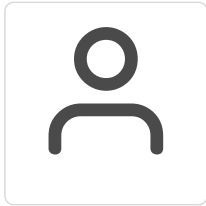
Grudziądz  
86-300 Grudziądz  
woj. kujawsko-pomorskie

Hotel RAD ul. Chełmińska 144 86-300 Grudziądz

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Weronika Dzikowska**

**E-mail** [weronika@dnawbiznesie.pl](mailto:weronika@dnawbiznesie.pl)

**Telefon** (+48) 664 338 070