



Mach & Partner
Consulting Sp. z o.o.



Sztuka efektywnej argumentacji i adaptacji oferty do klienta

Numer usługi 2024/07/24/24133/2234285

📍 Bielsko / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 01.10.2024 do 01.10.2024

1 660,50 PLN brutto

1 350,00 PLN netto

166,05 PLN brutto/h

135,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">Osoby odpowiedzialne za strategiczne zarządzanie, podejmowanie kluczowych decyzji, rozwijanie produktów i usług oraz zarządzanie zespołami i relacjami biznesowymi.Menedżerowie średniego i wyższego szczebla, nadzorujący działy, wdrażający strategię biznesową, motywujący pracowników i monitorujący wyniki operacyjne oraz finansowe.Liderzy działów handlowych i obsługi klienta, zajmujący się planowaniem sprzedaży, zarządzaniem zespołami, rozwijaniem relacji z klientami oraz analizą rynku.Pracownicy odpowiedzialni za kontakt z klientami, w tym konsultanci, doradcy klienta, przedstawiciele handlowi i pracownicy działu reklamacji, dbający o wysoką jakość obsługi i budowanie pozytywnych relacji.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	30-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do efektywnego budowania i utrzymywania relacji biznesowych poprzez doskonalenie umiejętności argumentacji i dopasowania oferty do potrzeb klientów. Uczestnicy nauczą się, jak tworzyć optymalne przekazy sprzedażowe skoncentrowane na korzyściach klienta oraz jak stosować pozytywny przekaz i hipnotyczne wzory językowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje podstawowe pojęcia związane z budowaniem relacji biznesowych	Opisuje kluczowe koncepcje i strategie budowania relacji biznesowych w formie ustnej lub pisemnej prezentacji.	Test teoretyczny
Rozróżnia różne typy klientów i techniki argumentacji dostosowane do ich potrzeb	Przedstawia charakterystykę różnych typów klientów i opisuje odpowiednie techniki argumentacji na podstawie dostarczonych scenariuszy.	Test teoretyczny
Stosuje techniki budowania optymalnych korzyści (CZK)	tworzy i prezentuje przekaz sprzedażowy oparty na strukturze Cechy-Zalety-Korzyści, dostosowany do konkretnego klienta podczas ćwiczeń praktycznych.	Test teoretyczny
Korzysta z hipnotycznych wzorów językowych w rozmowach z klientami	demonstruje umiejętność użycia hipnotycznych wzorów językowych w symulacjach rozmów handlowych, ocenianych przez trenera.	Test teoretyczny
Oferuje aktywne słuchanie w różnych formach komunikacji (telefon, online, face-to-face)	demonstruje umiejętność aktywnego słuchania w różnych kontekstach komunikacyjnych podczas ćwiczeń grupowych, ocenianych przez rówieśników i trenera.	Test teoretyczny
Stosuje trójkąt komunikacyjny (UFO) w praktyce rozmów handlowych	przeprowadza symulowane rozmowy handlowe, wykorzystując techniki trójkąta komunikacyjnego, które są oceniane przez trenera i grupę	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, zawiera

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

Tak, zawiera

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

Tak, zawiera

Program

Budowanie relacji biznesowych z argumentacją i dopasowanie do „potencjalnych i znanych już klientów”

- Wprowadzenie do budowania relacji biznesowych.
- Strategie identyfikacji i zrozumienia potrzeb klienta.
- Techniki argumentacji dostosowanej do różnych typów klientów.

Budowanie optymalnych korzyści (struktura CZK) oraz przekaz „szklanki do połowy pełnej”, wraz z konkretną argumentacją

- Definicja i struktura CZK (Cechy-Zalety-Korzyści).
- Techniki tworzenia przekazu „szklanki do połowy pełnej”.
- Argumentacja skoncentrowana na korzyściach klienta.

Pozytywny przekaz i hipnotyczne wzory językowe

- Znaczenie pozytywnego przekazu w sprzedaży.
- Wprowadzenie do hipnotycznych wzorów językowych.
- Praktyczne zastosowanie hipnotycznych wzorów językowych w rozmowach z klientami.

Trójkąt komunikacyjny w praktyce (UFO)

- Wprowadzenie do teorii trójkąta komunikacyjnego (UFO).
- Praktyczne zastosowanie teorii w rozmowach handlowych.

Aktywne słuchanie podczas rozmów handlowych (w tym: tel/ online/ F2F)

- Znaczenie aktywnego słuchania w sprzedaży.
- Techniki aktywnego słuchania.

Selling story w B2B (Historie sprzedażowe) - czyli jak być skutecznym

- Rola historii sprzedażowych w procesie B2B.
- Techniki tworzenia skutecznych selling stories.

Umiejętne zadawanie pytań, czyli „schemat lejka” (od ogółu do szczegółu) w praktyce rozmów telefonicznych

- Techniki zadawania pytań: od pytań ogólnych do szczegółowych.
- Praktyczne zastosowanie „schematu lejka” w rozmowach telefonicznych.

Informacje dodatkowe:

- Grupa szkoleniowa liczy 10 osób
- W każdym dniu uczestnikom przysługuje przerwa, która wliczona jest w czas trwania usługi
- Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych 7,5 h zegarowych = 10 h dydaktycznych
- Walidacja nie wlicza się w czas trwania usługi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Budowanie relacji biznesowych z argumentacją i dopasowanie do „potencjalnych i znanych już klientów”	Adrian Wojciechowski	01-10-2024	09:00	10:00	01:00
2 z 9 Budowanie optymalnych korzyści (struktura CZK) oraz przekaz „szklanki do połowy pełnej”, wraz z konkretną argumentacją	Adrian Wojciechowski	01-10-2024	10:00	11:00	01:00
3 z 9 Pozytywny przekaz i hipnotyczne wzory językowe	Adrian Wojciechowski	01-10-2024	11:00	12:00	01:00
4 z 9 Trójkąt komunikacyjny w praktyce (UFO)	Adrian Wojciechowski	01-10-2024	12:00	12:50	00:50
5 z 9 Przerwa	Adrian Wojciechowski	01-10-2024	12:50	13:00	00:10
6 z 9 Aktywne słuchanie podczas rozmów handlowych (w tym: tel/ online/ F2F)	Adrian Wojciechowski	01-10-2024	13:00	14:00	01:00
7 z 9 Selling story w B2B (Historie sprzedażowe) - czyli jak być skutecznym	Adrian Wojciechowski	01-10-2024	14:00	15:15	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 9 Umiejętne zadawanie pytań, czyli „schemat lejka” (od ogółu do szczegółu) w praktyce rozmów telefonicznych	Adrian Wojciechowski	01-10-2024	15:15	16:30	01:15
9 z 9 Walidacja	-	01-10-2024	16:30	16:45	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 660,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 350,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,05 PLN
Koszt osobogodziny netto	135,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrian Wojciechowski

Od 12 lat związany ze szkoleniami i rozwojem, zawsze jako praktyk, znający dobrze realia biznesu głównie FMCG, Food service oraz B2B (w tym sieci, produkcja, farmacja). Na szkoleniach dąży do maksymalizacji efektów konsekwentnie realizując cele biznesowe, tworzy strategię działania lub proponuje udoskonalenia do obecnych dobrych sprawdzonych praktyk. Potrafi efektywnie wyznaczać zadania, realizować cele, strategie i misje firmy, analityka, zarządzanie procesami, praca z systemami mobilnymi raportowania i planowania, to obszary, w których płynnie się porusza.. Posiada wykształcenie wyższe. Trener posiada również liczne rekomendacje od zadowolonych klientów. Pozytywne opinie i referencje od osób, które skorzystały z usług treningowych, są dowodem na skuteczność i profesjonalizm trenera. Posiada szerokie doświadczenie zawodowe w w prowadzeniu szkoleń związanych z tematyką usługi zdobyte nie wcześniej niż 5 lat liczone przed datą rozpoczęcia realizacji usługi rozwojowej zbierając i umacniając swoje doświadczenie zawodowe i podnosząc swoje kwalifikacje w branży .

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkolemniowy
Prezentacje multimedialne

Informacje dodatkowe

- Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu - wymagane jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć
- Uczestnicy zobowiązani się do podpisania listy obecności , potwierdzającej ich udział w usłudze.

Adres

ul. Przemysłowa 2
64-400 Bielsko
woj. wielkopolskie

Kontakt



Katarzyna Sej

E-mail dofinansowania@machconsulting.pl

Telefon (+48) 604 091 875