



AKADEMIA HANDLOWCA - EFEKTYWNA SPRZEDAŻ

Numer usługi 2024/07/31/168515/2245496

7 072,50 PLN brutto

5 750,00 PLN netto

221,02 PLN brutto/h

179,69 PLN netto/h

OPEN HUB SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 04.11.2024 do 15.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Oferta została stworzona z myślą o przedsiębiorstwach, które pragną podnieść swoje kompetencje sprzedażowe i osiągnąć lepsze wyniki finansowe. Jest to doskonałe rozwiązanie dla właścicieli firm, menedżerów oraz przedstawicieli handlowych, którzy szukają skutecznych metod i narzędzi do optymalizacji procesu sprzedaży. Nasza oferta jest również idealna dla osób prowadzących start-upy oraz tych, którzy dopiero zaczynają swoją karierę w sprzedaży, oferując im cenne umiejętności i wiedzę, które przyspieszą ich rozwój w tej dziedzinie</p> <ul style="list-style-type: none">• Menedżerowie sprzedaży• Przedstawiciele handlowi, handlowcy, doradcy klienta, specjaliści ds. sprzedaży• Osoby kontaktujące się z klientem bezpośrednio i/lub przez telefon• Konsultanci ds. sprzedaży• Osoby powiązane z handlem i sprzedażą
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	30-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik szkolenia zostanie kompleksowo przygotowany do zastosowania nowoczesnych narzędzi oraz zaawansowanych technik sprzedażowych i negocjacyjnych w celu prowadzenia efektywnej sprzedaży. Program kładzie nacisk na umiejętność identyfikacji klientów oraz komunikowania się z nimi, a także na opracowywanie i wdrażanie skutecznych strategii sprzedażowych i negocjacyjnych w oparciu o wykorzystanie nowoczesnych narzędzi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie, czym jest sprzedaż oraz opanowuje kluczowe umiejętności niezbędne w procesie sprzedaży.	Uczestnik potrafi wskazać poprawne definicje i przykłady kluczowych pojęć związanych ze sprzedażą.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi nawiązać i utrzymać relację z klientem, skutecznie wykorzystując aktywne słuchanie i język ciała.	Uczestnik rozpoznaje poprawne techniki komunikacyjne w pytaniach sytuacyjnych oraz wskazuje właściwe reakcje na podstawie opisu scenariusza.	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie motywacje zakupowe klientów oraz potrafi zastosować techniki perswazji i wpływu w procesie sprzedaży.	Uczestnik identyfikuje motywacje zakupowe klientów oraz poprawnie wybiera odpowiednie techniki perswazji na podstawie opisu różnych scenariuszy sprzedażowych.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi przygotować się do negocjacji, stosować różne strategie negocjacyjne oraz osiągać kompromisy, rozwiązując konflikty.	Uczestnik wybiera odpowiednie strategie negocjacyjne oraz rozwiązuje hipotetyczne konflikty .	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi budować i utrzymywać długoterminowe relacje z klientami, wykorzystując systemy CRM do personalizacji oferty i zarządzania relacjami.	Uczestnik odpowiada na pytania dotyczące funkcji i zastosowań systemów CRM oraz wybiera odpowiednie działania w scenariuszach dotyczących personalizacji oferty na podstawie analizy danych klientów w teście jednokrotnego wyboru.	Test teoretyczny
Uczestnik efektywnie zarządza czasem oraz potrafi tworzyć i realizować plany sprzedażowe.	Uczestnik rozwiązuje pytania dotyczące zasad zarządzania czasem i tworzenia planów sprzedażowych, wskazując poprawne metody organizacji pracy oraz planowania sprzedaży w teście wielokrotnego wyboru.	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. Podstawy sprzedaży

- Zrozumienie czym jest sprzedaż
- Kluczowe umiejętności sprzedażowe

2. Komunikacja w sprzedaży

- Sztuka aktywnego słuchania.
- Budowanie relacji z klientem.
- Efektywne wykorzystanie języka ciała.

3. Psychologia sprzedaży

- Motywacje zakupowe klientów.
- Techniki perswazji i wpływu.

4. Negocjacje handlowe

- Przygotowanie do negocjacji.
- Strategie negocjacyjne.
- Rozwiązywanie konfliktów i osiąganie kompromisów.

5. Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)

- Budowanie i utrzymywanie długoterminowych relacji.
- Wykorzystanie systemów CRM w sprzedaży.
- Personalizacja oferty dla klientów.

6. Zarządzanie zespołem sprzedażowym

- Rekrutacja i szkolenie pracowników sprzedaży.
- Motywowanie i ocena wyników zespołu.
- Delegowanie zadań i rozwój kompetencji.

7. Zarządzanie czasem i planowanie sprzedaży

- Efektywne zarządzanie czasem w pracy handlowca.
- Tworzenie planów sprzedażowych.

8. Analiza rynku i identyfikacja klientów

- Badanie rynku i segmentacja klientów.
- Analiza konkurencji.

9. Techniki sprzedaży

- Techniki sprzedażowe.
- Strategie sprzedażowe.

10. Obsługa klienta i posprzedażowa

- Zasady profesjonalnej obsługi klienta.
- Radzenie sobie z reklamacjami i skargami.

11. Sprzedaż w erze cyfrowej

- E-commerce i sprzedaż online.
- Wykorzystanie technologii w sprzedaży.
- Automatyzacja procesów sprzedażowych.

12. Strategie marketingowe wspierające sprzedaż

- Tworzenie efektywnych kampanii marketingowych.
- Wykorzystanie mediów społecznościowych w sprzedaży.
- Zintegrowane działania marketingowe i sprzedażowe.

13. Egzamin

- Praktyczna weryfikacja zdobytych umiejętności i wiedzy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Podstawy sprzedaży	Jarosław Watras	04-11-2024	08:00	10:00	02:00
2 z 12 Komunikacja w sprzedaży	Jarosław Watras	04-11-2024	10:00	13:00	03:00
3 z 12 Psychologia sprzedaży	Jarosław Watras	04-11-2024	13:15	16:15	03:00
4 z 12 Zarządzanie zespołem sprzedażowym	Radosław Mrozowicz	05-11-2024	08:00	10:00	02:00
5 z 12 Negocjacje handlowe	Radosław Mrozowicz	05-11-2024	10:00	13:00	03:00
6 z 12 Zarządzanie relacjami z klientami	Radosław Mrozowicz	05-11-2024	13:00	16:00	03:00
7 z 12 Zarządzanie czasem i planowanie sprzedaży	Radosław Mrozowicz	11-11-2024	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 12 Analiza rynku i identyfikacja klientów	Radosław Mrozowicz	11-11-2024	10:00	13:00	03:00
9 z 12 Techniki sprzedaży	Radosław Mrozowicz	11-11-2024	13:00	16:00	03:00
10 z 12 Obsługa klienta i posprzedażowa	Radosław Mrozowicz	12-11-2024	08:00	10:00	02:00
11 z 12 Sprzedaż w erze cyfrowej	Radosław Mrozowicz	12-11-2024	10:00	13:00	03:00
12 z 12 Strategie marketingowe wspierające sprzedaż	Radosław Mrozowicz	12-11-2024	13:00	16:00	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 072,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,02 PLN
Koszt osobogodziny netto	179,69 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Radosław Mrozowicz

Posiada 10-letnie doświadczenie jako administratywista, project manager i przedsiębiorca, specjalizujący się w handlu, sprzedaży oraz budowaniu i zarządzaniu zespołami. Jest absolwentem studiów MBA z zarządzania przedsiębiorstwem oraz Controllingu Managerskiego. Jako prezes firmy

Royal Group, która specjalizuje się w sprzedaży kompleksowych usług obsługi urzędzeń drukujących, zdobył bogate doświadczenie w zakresie handlu, sprzedaży, negocjacji handlowych oraz budowania relacji z klientami.

Wykazuje bogate doświadczenie w zakresie negocjacji handlowych, osiągając korzystne warunki współpracy i długoterminowe umowy z kluczowymi klientami. Jego umiejętności w zakresie sprzedaży pozwoliły na znaczący wzrost przychodów firmy, a zdolność do budowania trwałych relacji z klientami przyczyniła się do zwiększenia lojalności klientów i utrzymania stabilnej bazy kontrahentów.

Posiada bogate doświadczenie we współpracy i handlu z sektorem finansów publicznych, co potwierdza jego umiejętności w zakresie współpracy z różnorodnymi partnerami oraz realizacji projektów na dużą skalę. W projektach, nad którymi pracował, często koordynował zadania partnerów, zapewniając ich efektywną realizację i osiąganie zamierzonych celów.

W swojej karierze zrealizował również wiele projektów społecznych, warsztatów i konferencji dla różnych grup społecznych, co pozwoliło mu na zdobycie szerokiego spektrum doświadczeń w zakresie handlu, negocjacji i zarządzania projektami.



2 z 2

Jarosław Watras

Posiada ponad 8-letnie doświadczenie w zarządzaniu projektami i realizacji szkoleń z zakresu sprzedaży, handlu, menagera i przedsiębiorczości. Przez dwa lata pełnił funkcję kierownika regionalnego kierownika sprzedaży w sieci franczyzowej. W tym czasie zebrał bogate doświadczenie w handlu, sprzedaży i budowania relacji z klientami.

Pełnił kluczowe role takie jak Specjalista ds. rozliczania projektów, Koordynator oraz Kierownik Projektów. W ramach tych funkcji, skutecznie opracowywał założenia projektowe, tworzył szczegółowe budżety, przygotowywał kompleksową dokumentację projektową oraz wnioski o płatność.

Jego doświadczenie w handlu i sprzedaży obejmuje prowadzenie negocjacji handlowych, budowanie relacji z klientami oraz zarządzanie zespołami sprzedażowymi. Skutecznie realizował strategie sprzedażowe, które przyczyniły się do wzrostu przychodów i umacniania pozycji firmy na rynku.

Zdobyte doświadczenie w zakresie handlu i sprzedaży skutecznie wykorzystuje podczas prowadzenia szkoleń z tej dziedziny. Dzięki umiejętnościom w zakresie identyfikacji i zarządzania ryzykiem, budowaniu trwałych relacji biznesowych potrafi skutecznie wspierać budowanie potencjału finansowego przedsiębiorstw.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Niezbędne materiały zostaną udostępnione podczas szkolenia.

Uczestnicy otrzymają bezpłatne materiały utrwalające wiedzę.

Po zakończeniu szkolenia uczestnicy otrzymają zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniach współfinansowanych ze środków europejskich, wymagane jest uprzednie założenie konta indywidualnego, a następnie firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Uczestnictwo wymaga również dokonania zapisu na wybrane szkolenie za pośrednictwem tej Bazy oraz spełnienia warunków określonych przez Operatora dysponującego funduszami. Ponadto, niezbędne jest złożenie wniosku o dofinansowanie na usługę rozwojową u Operatora, zgodnie z określonymi przez niego wymogami.

Dodatkowo, warunkiem koniecznym do nabycia kompetencji jest ukończenie 18. roku życia, posiadanie co najmniej wykształcenia średniego oraz przystąpienie do testu walidacyjnego.

Informacje dodatkowe

Szkolenie trwa 32 godziny dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna to 45 minut).

Między godzinami szkoleniowymi przewidziane są 15-minutowe przerwy.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, jeżeli przedsiębiorstwo korzysta ze zwolnienia z tego podatku lub gdy dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przeciwnym razie, do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa prawna: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Aby zaliczyć szkolenie, uczestnicy muszą przystąpić do testów wstępnych i końcowych oraz uczestniczyć w co najmniej 80% zajęć.

Adres

Rzeszów

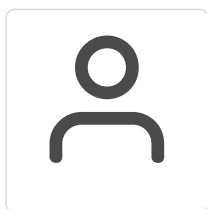
Rzeszów

woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Jarosław Watras

E-mail jaroslawwatras@gmail.com

Telefon (+48) 733 034 142