



Efektywne techniki sprzedaży i pozyskiwania klientów

Numer usługi 2024/08/08/115852/2257132

7 343,10 PLN brutto

5 970,00 PLN netto

203,98 PLN brutto/h

165,83 PLN netto/h

COCONUT SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Słupca / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 36 h

📅 20.09.2024 do 22.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">Właściciele firm wykorzystujących specjalistyczne technologieSpecjaliści ds. sprzedaży technologii specjalistycznychKonsultanci ds. marketingu i sprzedażyManagerowie sprzedażyPrzedstawiciele firm technologicznychOsoby odpowiedzialne za zarządzaniem kontaktami i obsługą klientów
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	19-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	36
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do skutecznego planowania, prowadzenia i zamykania procesów sprzedażowych, ze szczególnym uwzględnieniem klientów indywidualnych i do efektywnego pozyskiwania klientów, budowania atrakcyjnych

ofert oraz domykania transakcji w konkurencyjnym środowisku technologicznym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje specyfikę procesu sprzedaży w branży technologicznej dla Klienta indywidualnego	Opisuje kluczowe elementy procesu sprzedaży, w tym specyfikę potrzeb i oczekiwań klientów indywidualnych.	Wywiad swobodny
Opisuje techniki domykania sprzedaży stosowane w branży technologicznej	Wymienia i wyjaśnia różne techniki domykania sprzedaży, wraz z ich zaletami i zastosowaniami w praktyce.	Wywiad swobodny
Planuje lejki marketingowe dla produktu Cyclo, aby efektywnie pozyskiwać Klientów indywidualnych.	Tworzy szczegółowy plan lejka marketingowego, uwzględniając specyfikę rynku oraz potrzeby i zachowania klientów indywidualnych.	Wywiad swobodny
Przeprowadza konsultacje z Klientem, w tym zadawanie pytań weryfikujących i analizę odpowiedzi	Zadaje trafne pytania i wykorzystując uzyskane odpowiedzi do oceny potrzeb i możliwości klienta.	Wywiad swobodny
Korzysta z pracy zespołowej podczas tworzenia unikatowej oferty produktu Cyclo	Współpracuje z innymi członkami zespołu, dzieląc się pomysłami i wspólnie opracowując optymalną ofertę	Obserwacja w warunkach symulowanych
Odbiera i analizuje feedback od Trenera dotyczący przeprowadzonych konsultacji i przygotowanej oferty.	Wykazuje otwartość na konstruktywną krytykę, analizuje otrzymany feedback i wprowadza zasugerowane poprawki w swoich działaniach.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument 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

Dzień 1:

1. Branża technologiczna - specyfika procesu sprzedaży dla Klienta indywidualnego
2. Jak planować lejki marketingowe, aby efektywnie pozyskiwać Klientów indywidualnych dla produktu Cyclo
3. Ćwiczenie praktyczne - lejek marketingowy Cyclo dla Klienta indywidualnego w HD Air Studio
4. Etapy wdrożenia lejka marketingowego w HD Air Studio

Dzień 2:

1. Jak budować korzyści w ofertowaniu w branży technologicznej - specyfika rynku i Klienta
2. Planowanie konsultacji z Klientem - przebieg, pytania, weryfikacja Klienta
3. Ćwiczenie praktyczne - przeprowadzenie konsultacji z Klientem
4. Feedback Trenera - mocne strony i elementy do poprawy

Dzień 3:

1. Domykanie sprzedaży w branży technologicznej - techniki i narzędzia
2. Budowanie wartości produktu i usług dodatkowych w unikatowej ofercie
3. Ćwiczenie praktyczne - przygotowanie unikatowej oferty Cyclo
4. Feedback Trenera - mocne strony i elementy do poprawy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Branża technologiczna - specyfika procesu sprzedaży dla Klienta indywidualnego	Damian Rogala	20-09-2024	08:00	11:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 13 Jak planować lejki marketingowe, aby efektywnie pozyskiwać Klientów indywidualnych dla produktu Cyclo	Damian Rogala	20-09-2024	11:00	13:00	02:00
3 z 13 Ćwiczenie praktyczne - lejek marketingowy Cyclo dla Klienta indywidualnego w HD Air Studio	Damian Rogala	20-09-2024	13:00	16:00	03:00
4 z 13 Etapy wdrożenia lejka marketingowego w HD Air Studio	Damian Rogala	20-09-2024	16:00	17:00	01:00
5 z 13 Jak budować korzyści w ofertowaniu w branży technologicznej - specyfika rynku i Klienta	Damian Rogala	21-09-2024	08:00	11:00	03:00
6 z 13 Planowanie konsultacji z Klientem - przebieg, pytania, weryfikacja Klienta	Damian Rogala	21-09-2024	11:00	13:00	02:00
7 z 13 Ćwiczenie praktyczne - przeprowadzenie konsultacji z Klientem	Damian Rogala	21-09-2024	13:00	16:00	03:00
8 z 13 Feedback Trenera - mocne strony i elementy do poprawy	Damian Rogala	21-09-2024	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 13 Domykanie sprzedaży w branży technologicznej - techniki i narzędzia	Damian Rogala	22-09-2024	08:00	11:00	03:00
10 z 13 Budowanie wartości produktu i usług dodatkowych w unikatowej ofercie	Damian Rogala	22-09-2024	11:00	13:00	02:00
11 z 13 Ćwiczenie praktyczne - przygotowanie unikatowej oferty Cyclo	Damian Rogala	22-09-2024	13:00	16:00	03:00
12 z 13 Feedback Trenera - mocne strony i elementy do poprawy	Damian Rogala	22-09-2024	16:00	16:45	00:45
13 z 13 Walidacja	-	22-09-2024	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 343,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 970,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	203,98 PLN
Koszt osobogodziny netto	165,83 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Damian Rogala

Jako coach oraz trener kompetencji miękkich, wspiera właścicieli firm oraz menadżerów w procesie szeroko pojętego zarządzania, transformacji cyfrowej, sprzedaży, marketingu, budowania i opracowywania nowych modeli biznesowych i oraz wyznaczania celów swoim pracownikom. Doświadczenie zdobywał studiując na Wyższej Szkole Europejskiej im. Ks. Józefa Tischnera w Krakowie kierunki: Coach i Trener Partner w rozwoju, Studia Menadżerskie oraz Psychologie w Biznesie. Aktualnie jest słuchaczem studiów MBA w kierunku Sprzedaż I Marketing w ASBiRO. Przed rozpoczęciem kariery trenerskiej pełnił m.in. rolę Menadżera ds. wsparcia sprzedaży w centrali dużej polskiej korporacji oraz Menadżera zespołu w kancelarii prawno-finansowej. Jest również Masterem NLP. Posiada ponad 6 letnie doświadczenie szkoleniowe. W ciągu ostatnich 24 miesięcy świadczył ponad 200 godzin szkoleniowych związanych z tematyką usługi. Wykształcenie wyższe, ukończył wiele kursów i szkoleń z zakresu tematyki usługi, posiada liczne rekomendacje od zadowolonych klientów. Pozytywne opinie i referencje od osób, które skorzystały z usług treningowych, stanowią potwierdzenie skuteczności i profesjonalizmu trenera

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Skrypt szkoleniowy

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.
- W trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny uczestnicy mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut.
- Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych.

Adres

ul. Romualda Traugutta 14a/18

62-400 Słupca

woj. wielkopolskie

Kontakt



Dawid Czechowicz

E-mail d.czechowicz@coconutagency.pl

Telefon (+48) 505 504 478