



Growth Advisors
Jacek Piątkowski

Brak ocen dla tego dostawcy

**PROGRAM ROZWOJU KOMPETENCJI
SPRZEDAŻOWYCH w oparciu o badanie
Gallup Clifton Strengths for Sales**

Numer usługi 2024/08/29/41113/2285145

📍 Wrocław / stacjonarna

🗂 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 09.12.2024 do 10.12.2024

4 290,24 PLN brutto

3 488,00 PLN netto

268,14 PLN brutto/h

218,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Warsztat skierowany jest do osób, które chcą podnieść swoje kompetencje sprzedażowe:</p> <ul style="list-style-type: none">• przedstawicieli handlowych,• przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą,• managerów działów sprzedaży i obsługi klienta,• liderów.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	06-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Warsztat koncentruje się na identyfikacji indywidualnych talentów uczestników za pomocą testu Gallupa, co pozwala na lepsze zrozumienie ich mocnych stron w kontekście sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie swoje unikalne talenty i mocne strony, umie wykorzystać je do osiągania celów sprzedażowych i budowania relacji z klientami, rozwiązywania problemów, pozyskiwania nowych kontraktów	<ul style="list-style-type: none">- Uczestnik zna i umie wymienić swoje talenty- Uczestnik wie jak pracować aby zmienić talenty w mocne strony- Uczestnik wie jak wykorzystać swoje talenty do rozwiązywania problemów i osiągania celów- Uczestnik wie, które talenty może wykorzystać w sprzedaży i rozmowach handlowych- Uczestnik wie, które talenty pomogą mu w budowaniu relacji z klientami	Wywiad swobodny

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

W dynamicznym i konkurencyjnym świecie sprzedaży, kluczowym elementem sukcesu jest umiejętność nie tylko zrozumienia swoich mocnych stron, ale także ich efektywnego wykorzystania w codziennych działaniach. Nasze kompleksowe podejście do rozwoju aktywnej sprzedaży opiera się na synergii kilku kluczowych elementów, które razem tworzą spójną i efektywną strategię zwiększania skuteczności sprzedażowej Twojego zespołu.

Proces składa się z:

- **warsztatu mocnych stron sprzedażowych**, podczas którego uczestnicy poznają, jak wykorzystać swoje unikalne talenty w sprzedaży, oraz jak przekuć je na mocne strony i aktywnie wykorzystywać w codziennej pracy handlowca. Przeanalizują potencjał, który tkwi w zespole, by następnie zaplanować w oparciu o nie skuteczne działania aktywnej sprzedaży,
- **zadań rozwojowych**, które umożliwią uczestnikom praktyczne wdrożenie zdobytej wiedzy i umiejętności. Dzięki temu, proces rozwoju staje się bardziej angażujący, a nowe techniki i narzędzia są natychmiast wprowadzane do codziennej pracy, co przekłada się na realne i mierzalne efekty.

Ramowy program Warsztatu Mocnych Stron Sprzedażowych:

Dzień 1

Wprowadzenie do metodologii Gallup CliftonStrengths for Sales:

- Omówienie koncepcji talentów i mocnych stron
- Prezentacja 34 talentów Gallupa i 4 domen
- Wyjaśnienie znaczenia talentów w kontekście sprzedaży

Odkryj swoje talenty sprzedażowe:

- Analiza indywidualnych raportów CliftonStrengths for Sales
- Identyfikacja top 10 talentów wspierających sukces w sprzedaży
- Zrozumienie kolejności i unikalnego profilu talentów

Wykorzystaj talenty do budowania relacji z klientami:

- Przeniesienie wyników indywidualnych na realia zawodowe
- Analiza case studies
- Ćwiczenia praktyczne - zastosowanie talentów w rozmowach sprzedażowych

Zespołowa dynamika talentów w sprzedaży:

- Praca z talentami na mapie zespołu sprzedażowego
- Zrozumienie komplementarności talentów
- Ćwiczenia na budowanie synergii zespołowej

Podsumowanie warsztatu i zadania rozwojowe:

- Omówienie wniosków i kluczowych korzyści
- Plany wdrożenia zdobytej wiedzy
- Omówienie zadań rozwojowych

Dzień 2

Powtórzenie i omówienie kluczowych punktów z Dnia 1

Tworzenie indywidualnego planu rozwoju:

- Identyfikacja obszarów do rozwoju i wykorzystania talentów
- Określenie celów i kroków działania
- Ćwiczenia praktyczne - tworzenie planu rozwoju

Studium przypadków:

- Analiza realnych sytuacji sprzedażowych
- Zastosowanie talentów do rozwiązywania wyzwań
- Dyskusja i wymiana doświadczeń

Podsumowanie warsztatu i zadania rozwojowe:

- Omówienie wniosków i kluczowych korzyści
- Plany wdrożenia zdobytej wiedzy
- Omówienie zadań rozwojowych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wprowadzenie do metodologii Gallup CliftonStrengths for Sales	Beata Strzałka	09-12-2024	08:00	09:00	01:00
2 z 15 Odkryj swoje talenty sprzedażowe	Beata Strzałka	09-12-2024	09:00	11:00	02:00
3 z 15 Przerwa	Beata Strzałka	09-12-2024	11:00	11:30	00:30
4 z 15 Wykorzystaj talenty do budowania relacji z klientami	Beata Strzałka	09-12-2024	11:30	13:00	01:30
5 z 15 Przerwa	Beata Strzałka	09-12-2024	13:00	14:00	01:00
6 z 15 Zespołowa dynamika talentów w sprzedaży	Beata Strzałka	09-12-2024	14:00	15:30	01:30
7 z 15 Podsumowania i zadania rozwojowe	Beata Strzałka	09-12-2024	15:30	16:00	00:30
8 z 15 Powtórzenie i omówienie kluczowych punktów z Dnia 1	Beata Strzałka	10-12-2024	08:00	08:30	00:30
9 z 15 Tworzenie indywidualnego planu rozwoju	Beata Strzałka	10-12-2024	08:30	10:30	02:00
10 z 15 Przerwa	Beata Strzałka	10-12-2024	10:30	11:00	00:30
11 z 15 Studium przypadków	Beata Strzałka	10-12-2024	11:00	13:00	02:00
12 z 15 Przerwa	Beata Strzałka	10-12-2024	13:00	14:00	01:00
13 z 15 Studium przypadków	Beata Strzałka	10-12-2024	14:00	15:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 15 Podsumowanie i zadania rozwojowe	Beata Strzałka	10-12-2024	15:00	15:30	00:30
15 z 15 Walidacja	-	10-12-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 290,24 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 488,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	268,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Beata Strzałka

Gallup-Certified Strengths Coach, trener, coach executive, ekspert i praktyk D&I.

Jako trener specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń i warsztatów oraz sesji coachingowych i mentoringowych zorientowanych na budowanie organizacji i zespołów w oparciu o mocne strony, koncentrując się na zwiększaniu efektywności osobistej i zespołowej, poprawie komunikacji i niwelowaniu konfliktów oraz motywacji i zaangażowania.

Jako certyfikowany coach Instytutu Gallupa bazuje w dużej mierze na wiedzy na temat wrodzonych talentów, umiejętności strategicznego myślenia i szukania rozwiązań poza schematem oraz doświadczenia biznesowego w zarządzaniu złożonymi, wielokulturowymi zespołami w międzynarodowych korporacjach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma:

- materiały szkoleniowe i dydaktyczne
- zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Adres

ul. Prosta 36
53-508 Wrocław
woj. dolnośląskie

Szczegóły dotyczące miejsca realizacji zostaną podane nie później niż na 7 dni przed warsztatem.

Kontakt



Jolanta Piątkowska

E-mail jolanta.piatkowska@growthadvisors.pl

Telefon (+48) 533 460 514