



Growth Advisors
Jacek Piątkowski
Brak ocen dla tego dostawcy

PROGRAM ROZWOJU KOMPETENCJI SPRZEDAŻOWYCH - narzędzia aktywnej sprzedaży

Numer usługi 2024/08/30/41113/2286226

📍 Wrocław / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 11.12.2024 do 12.12.2024

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	Warsztat skierowany jest do osób, które chcą podnieść swoje kompetencje sprzedażowe: • 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 podniesieniu umiejętności sprzedażowych i nauce się skutecznych technik sprzedaży, które można zastosować w praktyce. Dzięki poznaniu praktycznych umiejętności sprzedażowych, uczestnicy będą mogli

efektywniej realizować swoje cele sprzedażowe oraz budować relacje z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna techniki sprzedażowe pozwalające na efektywne pozyskiwanie nowych klientów i umie je aktywnie wykorzystać	- Uczestnik umie wymienić techniki sprzedażowe pozwalające na proaktywne szukanie nowych klientów na rynku - Uczestnik umie wymienić techniki aktywnej sprzedaży - Uczestnik umie definiować i segmentować Profil Idealnego Klienta (ICP) - Uczestnik umie wymienić narzędzia do zbierania informacji o potencjalnych klientach	Test teoretyczny
	- Uczestnik rozpoznaje najczęstsze obiekty w aktywnej sprzedaży i umie na nie odpowiadać	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 wprowadzającego narzędzia aktywnej sprzedaży**, które są dostosowane do talentów zespołu. Dzięki temu, uczestnicy nie tylko zdobędą wiedzę na temat nowoczesnych metod sprzedaży, ale także nauczą się, jak efektywnie wykorzystać swoje indywidualne mocne strony, aby maksymalizować wyniki,
- **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: Poznaj Narzędzia Aktywnej Sprzedaży

Wprowadzenie do aktywnej sprzedaży:

- Omówienie znaczenia aktywnej sprzedaży w pozyskiwaniu klientów
- Kluczowe różnice między sprzedażą aktywną a pasywną

Definiowanie i segmentowanie Profilu Idealnego Klienta (ICP):

- Jak stworzyć profil idealnego klienta
- Segmentacja rynku i identyfikacja potencjalnych klientów

Techniki zbierania informacji o potencjalnych klientach:

- Narzędzia i techniki do efektywnego zbierania danych
- Jak tworzyć spersonalizowane treści dla klientów

Sztuka i psychologia cold callingu:

- Jak przełamać obawy przed zimnymi telefonami
- Techniki skutecznego cold callingu

Radzenie sobie z obiekcjami w sprzedaży

- Rozpoznawanie najczęstszych obiekcji:
- Praktyczne ćwiczenia w odpowiadaniu na obiekcje klientów

Cold mailing – zasady pisania efektywnych wiadomości:

- Techniki KISS, AIDA, CTA w cold mailingu
- Jak pisać wiadomości, które przyciągają uwagę

Praktyczne ćwiczenia i symulacje rozmów:

- Symulacje rozmów sprzedażowych
- Feedback i analiza wykonania

Podsumowanie warsztatu i zadania rozwojowe:

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

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Wprowadzenie do aktywnej sprzedaży	Agata Gracz	11-12-2024	08:00	09:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 13 Definiowanie i segmentowanie Profilu Idealnego Klienta (ICP)	Agata Gracz	11-12-2024	09:00	10:30	01:30
3 z 13 Przerwa kawowa	Agata Gracz	11-12-2024	10:30	11:00	00:30
4 z 13 Techniki zbierania informacji o potencjalnych klientach	Agata Gracz	11-12-2024	11:00	13:00	02:00
5 z 13 Przerwa obiadowa	Agata Gracz	11-12-2024	13:00	14:00	01:00
6 z 13 Radzenie sobie z obiekcjami w sprzedaży	Agata Gracz	11-12-2024	14:00	16:00	02:00
7 z 13 Sztuka i psychologia cold callingu	Agata Gracz	12-12-2024	08:00	09:30	01:30
8 z 13 Cold mailing – zasady pisania efektywnych wiadomości:	Agata Gracz	12-12-2024	09:30	10:30	01:00
9 z 13 Przerwa kawowa	Agata Gracz	12-12-2024	10:30	11:00	00:30
10 z 13 Praktyczne ćwiczenia i symulacje rozmów	Agata Gracz	12-12-2024	11:00	13:00	02:00
11 z 13 Przerwa obiadowa	Agata Gracz	12-12-2024	13:00	14:00	01:00
12 z 13 Podsumowanie warsztatu i zadania rozwojowe	Agata Gracz	12-12-2024	14:00	15:00	01:00
13 z 13 Walidacja	-	12-12-2024	15:00	16:00	01:00

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

Agata Gracz

Certyfikowana Business & Mindset Coach z międzynarodową akredytacją ICF oraz praktyk biznesu z ponad 15-letnim doświadczeniem w sprzedaży produktów i usług premium.

Przez lata swojej kariery z sukcesem wspierała zarówno małe firmy, jak i globalne marki, pomagając im osiągnąć spektakularne wyniki sprzedażowe i zbudować silne relacje z klientami.

Jej podejście łączy głęboką wiedzę na temat skutecznych strategii sprzedażowych z umiejętnością zrozumienia unikalnych potrzeb każdej firmy. Wierzy, że sukces sprzedażowy nie polega jedynie na technikach sprzedaży, ale na spójnym połączeniu strategii z misją i wartościami firmy. Dzięki temu, współpracując z nią, zyskuje się nie tylko nowoczesne narzędzia sprzedażowe, ale również pewność, że każda podjęta decyzja jest w pełni zgodna z długoterminowymi celami organizacji.

Jej misją jest wspieranie przedsiębiorców i zespołów sprzedażowych w przechodzeniu przez zmiany rynkowe, zwiększaniu motywacji i skuteczności oraz wdrażaniu nowoczesnych i skutecznych metod sprzedaży.

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 realizacją warsztatu.

Kontakt



Jolanta Piątkowska

E-mail jolanta.piatkowska@growthadvisors.pl

Telefon (+48) 533 460 514