

**Akademia Sprzedaży cz. I**

Numer usługi 2024/09/05/168216/2295425

5 890,00 PLN brutto

4 788,62 PLN netto

267,73 PLN brutto/h

217,66 PLN netto/h

RP PROFIT SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 22 h

📅 28.10.2024 do 31.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• Indywidualni uczestnicy chcący rozwijać umiejętności interpersonalne• Kadra zarządzająca i liderzy zespołów• Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta• Przedsiębiorcy i właściciele firm• Specjaliści ds. komunikacji• Trenerzy i konsultanci• Nauczyciele i pedagodzy• Studenci i uczniowie
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	25-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	22
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Rozpoznawanie typów klientów
Efektywne wykorzystanie systemów reprezentacji
Identyfikowanie postaw pozytywnych i negatywnych
Znajomość zasad skutecznej sprzedaży
Znajomość narzędzi prospectingu
Umiejętność umawiania spotkań
Umiejętność zadawania pytań i badania potrzeb

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznawanie typów klientów	Uczestnik potrafi rozpoznać typ klienta oraz dopasować systemy reprezentacji pod typ klienta.	Test teoretyczny
Znajomość zasad skutecznej sprzedaży	Uczestnik potrafi nazwać elementy procesu sprzedaży i używać ich w odpowiedniej kolejności.	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi używać narzędzi do pozyskiwania nowych kontaktów.	Test teoretyczny
	Uczestnik zna zasady umawiania spotkań przez telefon.	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi badać potrzeby korzystając z matrycy zadawania pytań.	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

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

Dzień I

1. Wprowadzenie
2. Typy sprzedawców
3. Typy klientów
4. Systemy reprezentacji
5. Wzrok i mowa ciała
6. Techniki komunikacji

Dzień II

1. 7 zasad skutecznej sprzedaży
2. Prospecting
3. Zasady sprzedaży telefonicznej
4. Struktura umawiania spotkań

Dzień III

1. Rodzaje słów
2. Bariery w słuchaniu
3. Sposoby badania potrzeb
4. Matryca zadawania pytań

Dzień IV

1. Media społecznościowej w sprzedaży
2. Budowanie pozycji eksperta
3. Test teoretyczny
4. Podsumowanie

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 26 Przywitanie i wprowadzenie	Wojciech Paciorek	28-10-2024	09:00	09:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 26 Typy Sprzedawców	Wojciech Paciorek	28-10-2024	09:30	11:00	01:30
3 z 26 PRZERWA	Wojciech Paciorek	28-10-2024	11:00	11:15	00:15
4 z 26 Typy Klientów	Wojciech Paciorek	28-10-2024	11:15	12:15	01:00
5 z 26 Systemy reprezentacji	Wojciech Paciorek	28-10-2024	12:15	13:15	01:00
6 z 26 PRZERWA	Wojciech Paciorek	28-10-2024	13:15	13:30	00:15
7 z 26 Wzrok i mowa ciała	Wojciech Paciorek	28-10-2024	13:30	14:30	01:00
8 z 26 Najważniejsze techniki komunikacji	Wojciech Paciorek	28-10-2024	14:30	15:30	01:00
9 z 26 7 zasad skutecznej sprzedaży	Wojciech Paciorek	29-10-2024	09:00	11:00	02:00
10 z 26 PRZERWA	Wojciech Paciorek	29-10-2024	11:00	11:15	00:15
11 z 26 Prospecting	Wojciech Paciorek	29-10-2024	11:15	12:15	01:00
12 z 26 Zasady sprzedaży telefonicznej	Wojciech Paciorek	29-10-2024	12:15	13:15	01:00
13 z 26 PRZERWA	Wojciech Paciorek	29-10-2024	13:15	13:30	00:15
14 z 26 Struktura umawiania spotkań	Wojciech Paciorek	29-10-2024	13:30	15:30	02:00
15 z 26 Rodzaje słów	Wojciech Paciorek	30-10-2024	09:00	10:00	01:00
16 z 26 Bariery w słuchaniu	Wojciech Paciorek	30-10-2024	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 26 PRZERWA	Wojciech Paciorek	30-10-2024	11:00	11:15	00:15
18 z 26 Sposoby badania potrzeb	Wojciech Paciorek	30-10-2024	11:15	12:15	01:00
19 z 26 Matryca zadawania pytań	Wojciech Paciorek	30-10-2024	12:15	13:15	01:00
20 z 26 PRZERWA	Wojciech Paciorek	30-10-2024	13:15	13:30	00:15
21 z 26 Matryca zadawania pytań	Wojciech Paciorek	30-10-2024	13:30	15:30	02:00
22 z 26 Media społecznościowe j w sprzedaży	Wojciech Paciorek	31-10-2024	09:00	11:00	02:00
23 z 26 PRZERWA	Wojciech Paciorek	31-10-2024	11:00	11:15	00:15
24 z 26 Budowanie pozycji eksperta	Wojciech Paciorek	31-10-2024	11:15	12:15	01:00
25 z 26 Test teoretyczny	Wojciech Paciorek	31-10-2024	12:15	13:00	00:45
26 z 26 Podsumowanie szkolenia	Wojciech Paciorek	31-10-2024	13:00	13:15	00:15

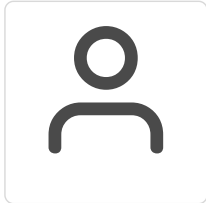
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 890,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 788,62 PLN
Koszt osobogodziny brutto	267,73 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Paciorek

Wybitny profesjonalista z imponującym zestawem certyfikatów i osiągnięć, które potwierdzają jego kompetencje i doświadczenie. Jest Certyfikowanym Trenerem i Coachem John Maxwell Team, co świadczy o jego zaawansowanych umiejętnościach w zakresie przywództwa i rozwoju osobistego, zgodnych z filozofią jednego z najbardziej cenionych liderów myśli przywódczej na świecie. Ponadto, ukończył prestiżową Szkołę Świadomych Liderów LAT pod przewodnictwem Beaty Kapcewicz.

Jest również Certyfikowanym Trenerem Modelu DISC, co oznacza, że posiada zaawansowaną wiedzę i umiejętności w zakresie analizy zachowań i stylów komunikacji, co pozwala mu efektywnie wspierać rozwój zespołów i jednostek w różnych kontekstach biznesowych i życiowych.

Przedsiębiorca z kilkunastoletnim doświadczeniem w budowaniu i szkoleniu zespołów sprzedażowych w 13 krajach. Łączy wiedzę teoretyczną z praktycznym doświadczeniem, co czyni go niezwykle wartościowym przewodnikiem w rozwoju. Jego wszechstronne podejście, oraz międzynarodowe doświadczenie przekłada się na zdolność do prowadzenia szkoleń w zróżnicowanych środowiskach kulturowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów w formacie pdf przesłany elektronicznie.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z funduszy europejskich warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora który udziela dofinansowania.

Warunki techniczne

Szkolenie będzie prowadzone na platformie ZOOM. Uczestnik otrzyma link i hasło do zalogowania się.

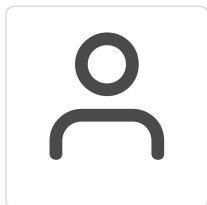
Wymagany jest dostęp do komputera lub laptopa z kamerą, mikrofonem i głośnikami, sieci wifi lub internetu przewodowego:

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „ZOOM” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.

3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).

4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.

Kontakt



Wojciech Paciorek

E-mail wojciech.paciorek@gmail.com

Telefon (+48) 727 909 709