



ASK Szkolenia
Rozwój Dotacje
Agnieszka Skupio



Strategia handlowa i efektywność sprzedażowa w kanałach tradycyjnych i online

Numer usługi 2024/09/11/161221/2304806

📍 Lublin / stacjonarna
🏷️ Usługa szkoleniowa
🕒 17 h
📅 29.10.2024 do 30.10.2024

5 100,00 PLN brutto
5 100,00 PLN netto
300,00 PLN brutto/h
300,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby prowadzącą działalność gospodarczą, przedsiębiorcy, menadżerowie, handlowcy, pracownicy działu sprzedaży i działu obsługi klienta.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	28-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	17
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestników do samodzielnego i świadomego budowania oferty handlowej w kanałach tradycyjnych oraz przy użyciu nowoczesnych kanałów i narzędzi. Program usługi zakłada przekazanie praktycznej

wiedzy oraz wybór technik pozwalających ocenić efektywność przeprowadzanych działań dla wybranych grup docelowych, umiejętność

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętnie różnicuje specyfikę sprzedaży w kanałach tradycyjnych i online. Analizuje rynek i konkurencję rynkową.	Praca nad rozumieniem specyfiki sprzedaży bezpośredniej i pośredniej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Opracowuje spersonalizowane strategie handlowe oparte na języku korzyści.	Praca nad rozumieniem języka korzyści dla własnych produktów i usług	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Skutecznie planuje sprzedaż, monitoruje wyniki oraz osiągnięcie celów handlowych. Różnicuje segmenty klientów i tworzy persony, ścieżki doświadczeń klienta oraz skutecznie korzysta z narzędzi strategicznych do pracy nad rozumieniem zachowań swoich klientów	Przygotowanie i analiza przykładu planu sprzedaży Opracowanie własnego case study – segmentów, persony i ścieżki doświadczeń.	Wywiad swobodny Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Rozumie i wykorzystuje narzędzia budowania przewag konkurencyjnych w procesie sprzedaży tradycyjnej i online dla zwiększenia liczby potencjalnych klientów i szans na sukces w sprzedaży.	Wybór i opracowanie założeń własnych narzędzi budowania przewag konkurencyjnych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Strategia handlowa i efektywność sprzedażowa w kanałach tradycyjnych i online

Dzień 1. Strategia sprzedaży w kanałach tradycyjnych i online

1. Sprzedaż - ogólne zagadnienia sprzedaży w kanałach tradycyjnych i online
2. Strategie handlowe i ich praktyczne zastosowanie
3. Analiza rynku oraz procesów zakupowych w oparciu o branże uczestników szkolenia
4. Kluczowe kroki w procesie sprzedaży w kanałach tradycyjnych i online
5. Narzędzia budowania przewag konkurencyjnych w procesie sprzedaży tradycyjnej i online

Dzień 2: Klient w procesie efektywnej sprzedaży

1. Persony, ścieżka doświadczeń klienta, mapa empatii i jak nad nimi pracować
2. Język korzyści dla klienta CECHA-ZALETA-KORZYŚĆ
3. Segmentacja klientów i jej praktyczne zastosowanie w sprzedaży tradycyjnej i online
4. Przygotowywanie ofert i tworzenie narzędzi komunikacji z klientem
5. Podsumowanie i zakończenie szkolenia
6. WALIDACJA

Godzina szkolenia to 1 godzina zegarowa.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Sprzedaż - ogólne zagadnienia sprzedaży w kanałach tradycyjnych i online	Agnieszka Chocaj	29-10-2024	08:00	10:00	02:00
2 z 13 Strategie handlowe i ich praktyczne zastosowanie	Agnieszka Chocaj	29-10-2024	10:00	12:00	02:00
3 z 13 Przerwa lunchowa	Agnieszka Chocaj	29-10-2024	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 13 Analiza rynku ora zprocesów zakupowych w oparciu o branże uczestników szkolenia	Agnieszka Chocaj	29-10-2024	12:30	14:00	01:30
5 z 13 Kluczowe kroki w procesie sprzedaży w kanałach tradycyjnych i online	Agnieszka Chocaj	29-10-2024	14:00	15:30	01:30
6 z 13 Narzędzia budowania przewag konkurencyjnych w procesie sprzedaży tradycyjnej i online	Agnieszka Chocaj	29-10-2024	15:30	16:30	01:00
7 z 13 Persony, ścieżka dośwaidczeń klienta, mapa empatii i jak nad nimi pracować	Agnieszka Chocaj	30-10-2024	08:00	10:00	02:00
8 z 13 Język korzyści dla klienta CECHA-ZALETA-KORZYŚĆ	Agnieszka Chocaj	30-10-2024	10:00	12:00	02:00
9 z 13 Przerwa lunchowa	Agnieszka Chocaj	30-10-2024	12:00	12:30	00:30
10 z 13 Segmentacja klientów i jej praktyczne zastosowanie w sprzedaży tradycyjnej i online	Agnieszka Chocaj	30-10-2024	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 13 Przygotowanie ofert i tworzenie narzędzi komunikacji z klientem	Agnieszka Chocaj	30-10-2024	14:00	16:00	02:00
12 z 13 Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Agnieszka Chocaj	30-10-2024	16:00	16:15	00:15
13 z 13 Walidacja	Agnieszka Chocaj	30-10-2024	16:15	16:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	300,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	300,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Chocaj

Certyfikowany Moderator Design Thinking. Strateg – praktyk mający na swoim koncie efektywne procesy zarządzania zmianą, rebrandingi oraz strategię komunikacji w obszarach B2B & B2C. Zajmowała się diagnozą i opisem procesów zachodzących w przedsiębiorstwach poddawanych diagnozie w branżach home i building. Jest autorem lub współautorem kilkudziesięciu analiz i diagnoz przedsiębiorstw.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt szkoleniowy

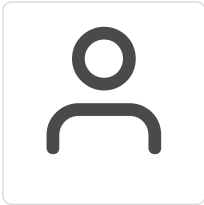
Adres

ul. Związkowa 26
20-148 Lublin
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Skupio

E-mail agnieszka.skupio@ask-szkolenia.pl

Telefon (+48) 533 856 555