

**THE CHALLENGER SALE sprzedaż rozwiązań w organizacji - Kinga Łajtar**

Numer usługi 2024/09/12/171154/2306472

4 320,00 PLN brutto

4 320,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

PROFESJA
CENTRUM
AKTYWNOŚCI
ZAWODOWEJ
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Poznań / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 24 h
📅 28.10.2024 do 28.04.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa szkolenia to osoby zajmujące się sprzedażą, doradztwem oraz wdrażaniem produktów i usług w firmach oraz innych instytucjach. Mogą to być zarówno pracownicy działów sprzedaży, jak i menedżerowie oraz osoby odpowiedzialne za rozwój biznesu.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	25-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
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 szkolenia jest rozwijanie umiejętności sprzedażowych KAM w firmie takich jak: prowadzenie skutecznych rozmów handlowych, odpowiedniego badania potrzeb klienta, odpowiadania na potrzeby klienta językiem korzyści oraz wykorzystywanie metod i technik wywierania wpływu na klienta biznesowego na poziomie zaawansowanym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Lepsze rozumienie potrzeb klienta biznesowego	Umiejętność zadawania właściwych pytań i stosowania technik aktywnego słuchania, aby lepiej zrozumieć wyzwania klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zwiększenie umiejętności sprzedaży opartej na wartościach	Umiejętność dostosowywania oferty sprzedażowej do specyficznych wymagań i potrzeb organizacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Poprawa umiejętności budowania długoterminowych relacji	Zwiększenie zdolności do utrzymywania relacji po zakończeniu procesu sprzedaży, np. poprzez regularne działania follow-up czy dopasowanie oferty do zmieniających się potrzeb klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Skuteczniejsze negocjacje i zamykanie transakcji	uczestnicy nauczą się identyfikować kluczowe momenty w procesie sprzedaży i wykorzystywać odpowiednie techniki zamykania transakcji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Umiejętność radzenia sobie z obiekcjami klientów	Uczestnicy nauczą się technik, które pozwalają skutecznie odpowiadać na zastrzeżenia klientów oraz neutralizować ich obawy, dzięki czemu będą w stanie zwiększyć swoje szanse na zamknięcie transakcji	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.

Dostawca Usług zapewnia inną osobę do przeprowadzenia walidacji niż osobę prowadzącą szkolenie.

Program

Projekt szkoleniowo-doradczy „The Challenger Sale”

(12 godzin)

Moduł 1. Wprowadzenie

Moduł 2. Ewolucja metod sprzedaży. Droga do sprzedaży rozwiązań

Moduł 3. Wejście na nową drogę - nowy model wysokiej skuteczności w sprzedaży

Moduł 4. Jak sprawić by klienci chcieli od nas więcej kupować i polecać nas innym?

Moduł 5. Teaching – jak uczyć klientów pokazując im nową perspektywę dla ich biznesu

Moduł 6. Angażowanie Klienta: Strefa Mierzalnych Wartości dla Kluczowego Klienta

Moduł 7. Dopasowanie na poziomie organizacji czyli jak odczytać układ wpływów i władzy w firmie klienta

Moduł 8. Wybór najlepszych narzędzi do umawiania spotkań - strategiczny „cold call”

Moduł 9. Take control – jak kontrolować proces sprzedaży i prowadzić klienta precyzyjnie do celu

Moduł 10. Techniki finalizacji sprzedaży

KORZYŚCI DLA PRACOWNIKÓW:

Udział w szkoleniu sprzyja m.in.:

- rozwijaniu umiejętności budowania odpowiedniej atmosfery podczas rozmowy z klientem biznesowym
- lepszemu rozumieniu istoty procesu sprzedażowego rozwiązań firmy
- poprawie funkcjonowania pracownika ... w roli sprzedawcy
- uświadomieniu sobie własnego stylu w kontaktach z klientami biznesowymi
- rozwijaniu umiejętności rozpoznawania odmiennych typów klienta biznesowego oraz dopasowywania się do odpowiedniego typu klienta
- nabyciu umiejętności efektywnego prowadzenia rozmowy handlowej poprzez branie odpowiedzialności za czas i skutek rozmowy
- rozwijaniu umiejętności zamykania procesu sprzedaży
- rozwijaniu umiejętności argumentowania poprzez stosowanie socjotechnik

KORZYŚCI DLA ORGANIZACJI:

- wzrost wskaźników sprzedaży (cold call, skuteczna rozmowa, finalizacja)
- wzmocnienie dobrego wizerunku firmy na rynku (jako grupy profesjonalistów)
- większa motywacja zespołu sprzedażowego
- zmniejszenie kosztów współpracy z klientami
- przygotowanie sprzedawców do pracy ze szczególnie wymagającymi klientami
- budowanie z klientami długotrwałych relacji opartych na zaufaniu do sprzedawcy jako eksperta w świecie biznesowym klienta

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 320,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kinga Łajtar

Trener biznesu, który łączy wiedzę z doświadczeniem i ciągłym samodoskonaleniem. Obecnie pracuje w biznesie jako konsultant, coach, szkoleniowiec przy wielu różnych projektach przez co mam bogatą wiedzę i umiejętności poparte wieloma sukcesami. Poniżej bardziej szczegółowy opis czynności zawodowych z 2022 roku. W działaniu jestem skuteczna, rzetelna i proaktywna. Moją misją jest inspirować ludzi do rozwoju aby stawali się liderami swojego życia. Wyzwania w pracy są dla mnie motorem do działania.

Posiadam doświadczenie w prowadzeniu szkoleń/warsztatów/coachingu z zakresu:

- przywództwo, liderowanie dla liderów i menadżerów, właścicieli firm
- zarządzanie zespołami ludzi
- zmiany systemowe, usprawnianie procesów w firmie
- szeroko pojętej sprzedaży B2C, B2B, H2H
- rozwój umiejętności wspomagających pracę nad sobą takich jak: samodyscyplina, asertywność, organizacji i zarządzanie czasem, pewność siebie, komunikacja, wywieranie wpływu, praca na mocnych stronach i talentach, kreatywność, autoprezentacja i inne

W coachingu udokumentowane ponad 800 h, na salach szkoleniowych ponad 900 godzin i 1000 godzin jako training on the job.

Doświadczenie zawodowe:

20 lat w sprzedaży jako przedstawiciel, lider, manager: Mars Polska, Neuca S.A, Play, Lyreco Polska, Żywiec Zdrój, Mondelez, Zentiva S.A, Hochland sp. z o.o, Commercial Union
10 lat jako szkoleniowiec w: ubezpieczenia, FMCG, farmacja, medyczna, telekomunikacyjna, informatyczna i inne
6 lat jako coach w: life coachingu i biznesowym

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały wykorzystywane do case studies i ćwiczeń podczas usługi rozwojowej zostaną przekazane uczestnikom w formie papierowej.

Warunki uczestnictwa

Aby wziąć udział w szkoleniu należy skontaktować się przed datą zakończenia rekrutacji z organizatorem szkolenia drogą mailową na adres karolina.pawlik@businesswell.com bądź telefonicznie pod numerem +48 574 720 580.

Informacje dodatkowe

Po zakończeniu szkolenia każdy uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Adres

ul. Polska 15
60-595 Poznań
woj. wielkopolskie

BusinessWell Centrum Usług dla Biznesu to połączenie usług świadczonych stacjonarnie w nowoczesnym biurówcu z usługami świadczonymi on-line poprzez dedykowaną platformę.

BusinessWell to nie tylko przestrzeń biurowa i coworkingowa, to przede wszystkim miejsce tworzenia nowych idei, wspierania przedsiębiorczości i rozwoju współpracy międzysektorowej.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Biurowiec dostosowany dla osób niepełnosprawnych, winda

Kontakt



Karolina Pawlik

E-mail karolina.pawlik@businesswell.com

Telefon (+48) 574 720 580