



Nowoczesne metody sprzedaży

Numer usługi 2024/09/18/160374/2315167

4 070,00 PLN brutto

4 070,00 PLN netto

185,00 PLN brutto/h

185,00 PLN netto/h

Grupa HR Design
Małgorzata
Szydłowska-Pęsko



📍 Szymiszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 22 h

📅 30.10.2024 do 31.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy firmy ALRUNO Sp. z o. o.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	29-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	22
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do profesjonalnego otwierania rozmów biznesowych, badania potrzeb klientów, kontraktowania spotkań, pracowania na dystansie do transakcji. Szkolenie przygotowuje uczestników do prowadzenia spotkań w partnerskiej postawie i budowania długofalowych relacji z klientami. Szkolenie przygotowuje uczestników do stosowania zasad z zakresu aktualnych wymagań, metod sprzedaży i obsługi klienta na rynku sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza: Definiuje zasady pracy na dystansie do transakcji i na czym polega negocjacyjna szczerść a także definiuje techniki relacyjne w kontakcie z klientem.</p> <p>Umiejętności: Konstruuje spotkanie z klientem i zadaje właściwe pytania oraz zabezpiecza kolejne kroki biznesowe.</p> <p>Kompetencje społeczne: Otwarta komunikacja, budowa atmosfery zaufania, zawieranie trwałych relacji zawodowych.</p>	<p>Uczestnicy powinni wykazać zrozumienie podstawowych koncepcji nowoczesnych metod sprzedaży, takich jak personalizacja, budowanie relacji z klientem, wykorzystanie danych do podejmowania decyzji sprzedażowych itp.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

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 1. //

Moduł 1

Ocena potencjału na pozytywne zamknięcie sprzedaży Analiza obecnej wiedzy na realnym kliencie.

1. Kim jest klient, z którym chce współpracować?
2. Jakie mam informacje świadczące o tym, że jestem brany pod uwagę jako dostawca / realizator zamówienia.
3. Historia współpracy z Klientem (konkurencja , z kim współpracuje, jakie ma relacje)
4. Jakie są zagrożenia świadczące o tym, że klient wybierze firmę konkurencyjną
5. Ocena planu działania – ilość wizyt, temat spotkania, osoby kontaktowe, ocena szansy sprzedaży.

Moduł 2

Spotkanie biznesowe z klientem

1. Kontraktowanie spotkania z instalatorem/ wykonawcą/inwestorem

nowy, stały, współpracujący, kupuje, ale ma większy potencjał
stały, współpracujący, ale bardziej zamawia oferty niż kupuje

2. Prowadzenie spotkania handlowego

pozyskiwanie niezbędnych informacji od klienta
ocena podczas spotkania jakie są szanse na zamknięcie transakcji
rozmowa o warunkach handlowych
zabezpieczanie kolejnych kroków biznesowych z klientem

Moduł 3

Narzędzia wykorzystywane podczas spotkań biznesowych

praca na dystansie do transakcji,
negocjacyjna szczerłość,
wprost o biznesie i możliwościach zamknięcia transakcji,
techniki relacyjne w kontakcie z klientem,
specyfika rynku i branży,
narzędzia na: weryfikację klienta,
„sprawdzam na ile jesteś ze mną szczerzy drogi kliencie i czy już nie masz ustawionego zakupu a ode mnie potrzebujesz tylko kontroferty”,
techniki zadawania pytań.

Moduł 4

Narzędzia przydatne podczas pracy nad/ prowadzeniem/ finalizacją kontraktu

1. Proces decyzyjny u klienta (jakie zasady działają podczas podejmowania decyzji o zakupie – „Koło Decyzji”)

DZIEŃ 2

2. Style zachowań potencjalnych decydentów i współdecydentów.

3. Narzędzia komunikacji dopasowane do stylu zachowania

docenianie klienta
odwartościowywanie własnej osoby (technika dla typu D) - analiza zagrożeń
klaryfikacja, negatywne doświadczenie przeszłości
kontraktowanie rozmowy biznesowej
negatywne projektowanie przyszłości
sprawdzanie poziomu szczerości u klienta
retoryka handlowa, quasi negocjacje
wstępna ocena szansy sprzedaży

Moduł 5

Matryca zamykania sprzedaży:

szanse biznesowe

zagrożenia i ich analiza

ocena typu zachowania decydenta (-ów)
plan pracy z klientem (ilość i jakość spotkań)
retoryka prowadzonej rozmowy w oparciu o narzędzia komunikacyjne.
plan poprowadzenia spotkania (spotkań)
zabezpieczanie sprzedaży

Moduł 6

Trening najważniejszych punktów podczas zamykania sprzedaży:

plan, przygotowanie do spotkania
trening spotkań
sposób rozmowy z klientem (typ klienta/ klientów- jeśli kilku z nich podejmuje decyzję)
zabezpieczenie sprzedaży
Zakończenie szkolenia.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Moduł 1 Ocena potencjału na pozytywne zamknięcie sprzedaży Analiza obecnej wiedzy na realnym kliencie.	Łukasz Makowski	30-10-2024	08:00	10:00	02:00
2 z 8 Moduł 2 Spotkanie biznesowe z klientem	Łukasz Makowski	30-10-2024	10:00	12:30	02:30
3 z 8 Moduł 3 Narzędzia wykorzystywane podczas spotkań biznesowych	Łukasz Makowski	30-10-2024	12:30	14:00	01:30
4 z 8 Moduł 4 Narzędzia przydatne podczas pracy nad/ prowadzeniem/ finalizacją kontraktu	Łukasz Makowski	30-10-2024	14:00	16:15	02:15
5 z 8 Style zachowań potencjalnych decydentów i współdecydentów.	Łukasz Makowski	31-10-2024	08:00	10:00	02:00
6 z 8 Narzędzia komunikacji dopasowane do stylu zachowania	Łukasz Makowski	31-10-2024	10:00	12:30	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 8 Moduł 5 Matryca zamykania sprzedaży	Łukasz Makowski	31-10-2024	12:30	14:00	01:30
8 z 8 Moduł 6 Trening najważniejszych punktów podczas zamykania sprzedaży	Łukasz Makowski	31-10-2024	14:00	16:15	02:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 070,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 070,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	185,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	185,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Makowski

Trener z 22 letnim doświadczeniem biznesowym. W ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia zrealizował ponad

180 godzin szkoleń dla osób dorosłych z zarządzania wiekiem, współpracą międzypokoleniową i różnorodnością zespołów.

Doradca i trener biznesu. Dawniej pełnił funkcję dyrektora produktu oraz dyrektora sieci sprzedaży w sektorze finansowym. Był także menedżerem i redaktorem pism przemysłowo gospodarczych typu B2B. Ekspert z zakresu zarządzania, marketingu i sprzedaży oraz komunikacji społecznej.

Specjalizuje się w szkoleniach z zarządzania przedsiębiorstwem, procesów restrukturyzacji, marketingu, sprzedaży, negocjacji, komunikacji, komunikacji między pokoleniowej.

Od roku 2010 Prodziekan(odpowiednik dyrektora operacyjnego) WZ w Chorzowie WSB w Poznaniu.

Autor oraz recenzent wielu publikacji z zakresu zarządzania, polityki i gospodarki. Członek Rady Programowej specjalistycznych wydawnictw. W 2008 oraz 2010 roku odbył staż naukowy w

Uniwersytecie Łotwy w Rydze. Zdobywca grantu naukowego Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego (2010) oraz nagrody Rektora WSB w Poznaniu (2015). Menedżer i redaktor pisma przemysłowo-gospodarczego (2004–2007), dyrektor generalny, dyrektor produktu oraz sieci sprzedaży w latach 2004, 2007–2010. Doktor politologii. Od przeszło 10 lat wykłada m.in. na WSB w Chorzowie, przeprowadził szkoleniach z zarządzania przedsiębiorstwem, procesów restrukturyzacji, marketingu, sprzedaży. Mail makowski.lukasz@gmail.com

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe:

- podręcznik w wersji elektronicznej dotyczący obszaru nowoczesnych metod sprzedaży przygotowany przez trenera,
- opracowane przez trenera skrypty dotyczące obszaru metod sprzedaży,
- test badający style zachowań klienta,
- testy rozwijający umiejętności sprzedażowe uczestników, w tym odkrywanie ról i scenki.
- instrukcje ćwiczeń zespołowych.

Informacje dodatkowe

Jedna godzina rozumiana jest jako 45 minut (godzina dydaktyczna).

Podstawa zwolnienia z podatku VAT: Art. 43 ust 1 pkt 29 lit. a Ustawy o VAT oraz paragraf 3 ust 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra finansów z dnia 20 grudnia 2013 w sprawie zwolnień od podatku.

Adres

ul. Juliusza Ligonia 7B
47-100 Szymiszów
woj. opolskie

Kontakt



Małgorzata Szydłowska-Pęsko

E-mail biuro@ghrd.pl

Telefon (+48) 501 756 811