



Sandler Training  
Polska Sp. z o.o.



## FOUNDATIONS wg metodologii Systemu Sprzedaży Sandlera®

Numer usługi 2024/09/24/26255/2325406

📍 Zielona Góra / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 04.11.2024 do 05.11.2024

3 075,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

192,19 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele, handlowcy, sprzedający Specjaliści
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	14
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zbudowanie nowego podejścia do budowania i utrzymywania relacji z klientem w oparciu o innowacyjny model sprzedaży Sandler Selling System.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Złamanie schematu budowania relacji	<ul style="list-style-type: none"> <li>- znajomość zasad zarządzania przebiegiem spotkań z klientami i budowania partnerskich relacji z klientami;</li> <li>- wiedza, jak sobie radzić sobie z wymagającymi i często roszczeniowo nastawionymi klientami;</li> <li>- rozpoznawanie potencjału zakupowego i szacowanie możliwości współpracy;</li> <li>- zadawanie pytań, które doprowadzą do celu;</li> </ul>	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zarządzanie procesem sprzedaży w oparciu o innowacyjny model Sandler Selling System	<p>przewodzenie działań sprzedażowych nakierowanych na jakość i efekt końcowy</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wyróżnienie się podczas prowadzenia działań sprzedażowych;</li> <li>- stworzenie wizerunku "doradcy" nie sprzedawcy.</li> </ul>	Obserwacja w warunkach symulowanych
Nabycie kompetencji społecznych	<ul style="list-style-type: none"> <li>- aktywne słuchanie, - "dostrojenia się" do rozmówcy i sytuacji</li> <li>- budowanie relacji i „nowej” motywacji do działania.</li> </ul>	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 potwierdzający uzyskanie kompetencji (certyfikat) 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 (certyfikat) 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 (certyfikat) potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

**2-dniowe szkolenie ma charakter wprowadzający do Systemu Sprzedaży Sandlera i obejmuje następujące zagadnienia:**

Sandler Selling System – filozofia modelu

Innowacja w relacji

- Jak budować zaufanie w relacji z klientem, zarówno na etapie sprzedaży, jak i podczas prowadzenia projektu
- Jak tworzyć szczere i partnerskie relacje z klientem, pozbawione sztuczności, blichtru i "pustych" wzajemnych zobowiązań stron.
- Narzędzia budowania partnerskiej relacji, techniki Pozycjometru
- Taktyki zadawania pytań: Technika Odwracania;
- Strategia Negatywnego Odwracania
- Zarządzanie procesem zakupu i rozmowy z klientem
- Ustalanie celu, agendy i wyniku każdego spotkania (lub rozmowy telefonicznej).
- Jak unikać pułapki bezpłatnego consultingu i przepalania czasu na procesy sprzedażowe z góry skazane na porażkę?

Kwalifikacja klienta

- Wprowadzenie do pojęcia "ból" i motywacji do zakupu.
- Wzmacnianie motywacji do zakupu
- Lejek Bólu – strategia pytań. Jak umiejętnie zadawać pytania? Pytania kluczem do budowania wartościowych (i bardziej marżowych) projektów.
- Budowa przewagi w oparciu o eksperckie pytania.
- Weryfikacja gotowości klienta do podpisania umowy (budżet), jak skrócić proces podejmowania decyzji?

Filozofia programu opiera się na odejściu od metod proponowanych w tradycyjnych szkoleniach, w tym także od tradycyjnych etapów rozmowy telefonicznej, i skierowaniu uwagi na wyzwania zakupowe klienta, jego gry psychologiczne i stosowanie niestandardowych mechanizmów wywierania wpływu.

Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i fl ipchartem.

Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych. Przerwy (2h/sesję) nie są wliczone do czasu szkolenia.

# 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	3 075,00 PLN

<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	2 500,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	192,19 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	156,25 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Mariusz Łysy

Trener, szkoleniowiec, menedżer z dwudziestoletnim doświadczeniem w branży ubezpieczeniowej. W latach 2004-2007 współtwórca projektów rozwojowych w zakresie rodzinnych planów finansowych oraz systemów wspierających pracę pośredników ubezpieczeniowych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie szkoły oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową)

## Adres

Zielona Góra  
Zielona Góra  
woj. lubuskie

siedziba Sandler Training Polska, budynek A, II piętro

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



### Małgorzata Bogusławska

**E-mail** malgorzata.boguslawska@sandler.com

**Telefon** (+48) 506 188 771