



Efektywne techniki sprzedaży i pozyskiwania klientów w branży technologii specjalistycznych

Numer usługi 2024/09/26/115852/2329749

5 500,00 PLN brutto

5 500,00 PLN netto

229,17 PLN brutto/h

229,17 PLN netto/h

COCONUT SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Lublin / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

24 h

26.11.2024 do 28.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">Właściciele firm wykorzystujących specjalistyczne technologieSpecjaliści ds. sprzedaży technologii specjalistycznychKonsultanci ds. marketingu i sprzedażyManagerowie sprzedażyPrzedstawiciele firm technologicznychOsoby odpowiedzialne za zarządzaniem kontaktami i obsługą klientów
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	25-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do skutecznego planowania, prowadzenia i zamykania procesów sprzedażowych w branży technologii specjalistycznych, ze szczególnym uwzględnieniem klientów indywidualnych i do efektywnego

pozyskiwania klientów, budowania atrakcyjnych ofert oraz domykania transakcji w konkurencyjnym środowisku technologicznym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje specyfikę procesu sprzedaży w branży technologicznej dla Klienta indywidualnego	Opisuje kluczowe elementy procesu sprzedaży, w tym specyfikę potrzeb i oczekiwań klientów indywidualnych.	Wywiad swobodny
Opisuje techniki domykania sprzedaży stosowane w branży technologicznej	Wymienia i wyjaśnia różne techniki domykania sprzedaży, wraz z ich zaletami i zastosowaniami w praktyce.	Wywiad swobodny
Planuje lejki marketingowe dla produktu Cyclo, aby efektywnie pozyskiwać Klientów indywidualnych.	Tworzy szczegółowy plan lejka marketingowego, uwzględniając specyfikę rynku oraz potrzeby i zachowania klientów indywidualnych.	Wywiad swobodny
Przeprowadza konsultacje z Klientem, w tym zadawanie pytań weryfikujących i analizę odpowiedzi	Zadaje trafne pytania i wykorzystując uzyskane odpowiedzi do oceny potrzeb i możliwości klienta.	Wywiad swobodny
Korzysta z pracy zespołowej podczas tworzenia unikatowej oferty produktu Cyclo	Współpracuje z innymi członkami zespołu, dzieląc się pomysłami i wspólnie opracowując optymalną ofertę	Obserwacja w warunkach symulowanych
Odbiera i analizuje feedback od Trenera dotyczący przeprowadzonych konsultacji i przygotowanej oferty.	Wykazuje otwartość na konstruktywną krytykę, analizuje otrzymany feedback i wprowadza zasugerowane poprawki w swoich działaniach.	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

Program

Dzień 1:

1. Branża technologiczna - specyfika procesu sprzedaży dla Klienta indywidualnego
2. Jak planować lejki marketingowe, aby efektywnie pozyskiwać Klientów indywidualnych dla produktu Cyclo
3. Ćwiczenie praktyczne - lejek marketingowy Cyclo dla Klienta indywidualnego w HD Air Studio
4. Etapy wdrożenia lejka marketingowego w HD Air Studio

Dzień 2:

1. Jak budować korzyści w ofertowaniu w branży technologicznej - specyfika rynku i Klienta
2. Planowanie konsultacji z Klientem - przebieg, pytania, weryfikacja Klienta
3. Ćwiczenie praktyczne - przeprowadzenie konsultacji z Klientem
4. Feedback Trenera - mocne strony i elementy do poprawy

Dzień 3:

1. Domykanie sprzedaży w branży technologicznej - techniki i narzędzia
2. Budowanie wartości produktu i usług dodatkowych w unikatowej ofercie
3. Ćwiczenie praktyczne - przygotowanie unikatowej oferty Cyclo
4. Feedback Trenera - mocne strony i elementy do poprawy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Branża technologiczna - specyfika procesu sprzedaży dla Klienta indywidualnego	Andrzej Krótki	26-11-2024	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 13 Jak planować lejki marketingowe, aby efektywnie pozyskiwać Klientów indywidualnych dla produktu Cyclo	Andrzej Krótki	26-11-2024	11:00	13:00	02:00
3 z 13 Ćwiczenie praktyczne - lejek marketingowy Cyclo dla Klienta indywidualnego w HD Air Studio	Andrzej Krótki	26-11-2024	13:00	16:00	03:00
4 z 13 Etapy wdrożenia lejka marketingowego w HD Air Studio	Andrzej Krótki	26-11-2024	16:00	17:00	01:00
5 z 13 Jak budować korzyści w ofertowaniu w branży technologicznej - specyfika rynku i Klienta	Andrzej Krótki	27-11-2024	09:00	11:00	02:00
6 z 13 Planowanie konsultacji z Klientem - przebieg, pytania, weryfikacja Klienta	Andrzej Krótki	27-11-2024	11:00	13:00	02:00
7 z 13 Ćwiczenie praktyczne - przeprowadzenie konsultacji z Klientem	Andrzej Krótki	27-11-2024	13:00	16:00	03:00
8 z 13 Feedback Trenera - mocne strony i elementy do poprawy	Andrzej Krótki	27-11-2024	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 13 Domykanie sprzedaży w branży technologicznej - techniki i narzędzia	Andrzej Krótki	28-11-2024	09:00	11:00	02:00
10 z 13 Budowanie wartości produktu i usług dodatkowych w unikatowej ofercie	Andrzej Krótki	28-11-2024	11:00	13:00	02:00
11 z 13 Ćwiczenie praktyczne - przygotowanie unikatowej oferty Cyclo	Andrzej Krótki	28-11-2024	13:00	16:00	03:00
12 z 13 Feedback Trenera - mocne strony i elementy do poprawy	Andrzej Krótki	28-11-2024	16:00	16:45	00:45
13 z 13 Walidacja	-	28-11-2024	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	229,17 PLN
Koszt osobogodziny netto	229,17 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Andrzej Krótki

Pomaga firmom w usprawnianiu i zarabianiu, żeby wygrywały i stawały się liderami swoich branż. Współtwórca Kokpitu Zarządzania Biznesem. Autor bestsellera branżowego "Skuteczny Lider Lean".

Pomagał markom: KGHM, RABEN, INGRAM Micro, STOLBUD, GREENBRIER, ZNTK Oława, Fundusz Pomerania, TRYUMF, REJS, Protech, Sklejka-Multi, Weltech, Intermag, Ceba Baby, Rawag, Unimot, Omega, Poltech, FOD, WM Eltar, Lesaffre, Geldbach, Thermoplast, Newag, Jamar, Rothlehner, Kontakt-SIMON, FAM, FTT Wolbrom, Prymat, Nutricia, Docdata, czy Kirchoff.

Wykładowca na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu i Akademii WSB w Dąbrowie Górniczej.

W ciągu ostatnich 5 lat licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi aktywnie działał w branży zbierając i umacniając swoje doświadczenie zawodowe i podnosił swoje kwalifikacje w branży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

- Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu - wymagane jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć.
- Uczestnicy zobowiązani się do podpisania listy obecności, potwierdzającej ich udział w usłudze.
- W trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny uczestnicy mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut.

Adres

ul. Krzemionki 7
20-314 Lublin
woj. lubelskie

Kontakt



Dawid Czechowicz

E-mail d.czechowicz@coconutagency.pl

Telefon (+48) 505 504 478