



Human Partner Sp.
z o.o.



AKADEMIA SPRZEDAŻY online - Mistrzostwo w prezentacjach handlowych i zarządzaniu obiekcjami

Numer usługi 2024/10/08/10544/2349429

- 📍 zdalna w czasie rzeczywistym
- 📄 Usługa szkoleniowa
- 🕒 14 h
- 📅 16.12.2024 do 17.12.2024

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

142,86 PLN brutto/h

142,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne, osoby prowadzącą działalność gospodarczą, przedsiębiorcy, menadżerowie, handlowcy, pracownicy działu sprzedaży i działu obsługi klienta.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	15-12-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	14
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 edukacyjnym szkolenia jest wyposażenie uczestników szkolenia w niezbędne umiejętności i narzędzia potrzebne do prowadzenia skutecznych prezentacji handlowych oraz skutecznego zarządzania obiekcjami klientów. Chcemy, aby uczestnicy poznali strategie budowania zaufania, umiejętnie odpowiadali na pytania i obiekcje, a także prowadzili rozmowy handlowe, które prowadzą do finalizacji sprzedaży i budowania długofalowych relacji z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętnie prowadzi skuteczne prezentacje handlowe, uwzględniające analizę audytorium, strukturę prezentacji oraz techniki niewerbalnej komunikacji.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Praktykuje strategie radzenia sobie z zastrzeżeniami i obiekcjami klientów poprzez analizę sytuacji, wypracowanie odpowiedzi oraz skuteczne kontraktowanie współpracy.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Posługuje się narzędziami do budowania zaufania i identyfikowania wartości klienta podczas prezentacji handlowych, co przyczynia się do zwiększenia skuteczności sprzedaży i budowania długofalowych relacji z klientami.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Umiejętnie finalizuje sprzedaż oraz kontraktowanie długofalowej współpracy, co prowadzi do efektywnego zamykania procesów sprzedażowych i budowania lojalności klientów.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Uczestnicy po zakończonym szkoleniu otrzymają zaświadczenie o ukończonej usłudze, tj. Certyfikat, który zawiera następujące informacje: imię i nazwisko uczestnika, trenera, tytuł i ilość h szkolenia, jego cel, a także efekty uczenia się oraz stopień ich osiągnięcia.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Przewidziano kryterium w postaci testu kompetencyjnego - ankiety walidacyjnej, która określi stopień zrozumienia i opanowania zaprezentowanego materiału.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

W oddzieleniu procesu szkolenia od procesu walidacji w ramach szkolenia zostanie zaangażowany zewnętrzny specjalista, w celu zweryfikowania i oceny osiągnięć uczestników, za pośrednictwem ankiety walidacyjnej, czyli testu kompetencyjnego.

Program

AKADEMIA SPRZEDAŻY - Mistrzostwo w prezentacjach handlowych i zarządzaniu obiekcjami

Dzień 1: Wzloty i upadki w prezentacjach handlowych

- Wprowadzenie do analizy audytorium i kluczowych zasad wystąpień publicznych
- Budowanie skutecznej struktury prezentacji handlowej
- Praktyczne przygotowanie scenariusza wystąpienia handlowego
- Mistrzostwo w autopraczy z emocjami przed prezentacją handlową
- Trening otwarć prezentacyjnych i technik wartościowania klienta

Dzień 2: Zarządzanie obiekcjami i finalizacja sprzedaży

- Ćwiczenie "Czerwona Kartka" i analiza "Nie" klienta
- Model SAO - Sekwencja Analizy Obiekcji i techniki ich przechodzenia
- Wypracowanie reakcji na różne obiekcje i trening praktyczny w strukturach 3-osobowych
- Techniki kontraktowania współpracy z nowymi klientami i finalizacji sprzedaży
- Trening praktyczny na poligonie handlowym: prowadzenie rzeczywistych rozmów z klientami
- WALIDACJA

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Wprowadzenie do analizy audytorium i kluczowych zasad wystąpień publicznych	Rafał Brodowski	16-12-2024	08:30	09:15	00:45
2 z 11 Budowanie skutecznej struktury prezentacji handlowej	Rafał Brodowski	16-12-2024	09:15	10:15	01:00
3 z 11 Praktyczne przygotowanie scenariusza wystąpienia handlowego	Rafał Brodowski	16-12-2024	10:30	12:15	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 11 Mistrzostwo w autopraczy z emocjami przed prezentacją handlową	Rafał Brodowski	16-12-2024	12:45	14:30	01:45
5 z 11 Trening otworzyć prezentacyjnych i technik wartościowania klienta	Rafał Brodowski	16-12-2024	14:45	16:30	01:45
6 z 11 Ćwiczenie "Czerwona Kartka" i analiza "Nie" Klienta	Rafał Brodowski	17-12-2024	08:30	10:15	01:45
7 z 11 Model SAO - Sekwencja Analizy Obiekcji i techniki ich przechodzenia	Rafał Brodowski	17-12-2024	10:30	11:15	00:45
8 z 11 Wypracowanie reakcji na różne obiekcje i trening praktyczny w strukturach 3-osobowych	Rafał Brodowski	17-12-2024	11:15	12:15	01:00
9 z 11 Techniki kontraktowania współpracy z nowymi klientami i finalizacji sprzedaży	Rafał Brodowski	17-12-2024	12:45	14:30	01:45
10 z 11 Trening praktyczny na poligonie handlowym: prowadzenie rzeczywistych rozmów z klientami	Rafał Brodowski	17-12-2024	14:45	16:20	01:35
11 z 11 WALIDACJA	-	17-12-2024	16:20	16:30	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	142,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	142,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Brodowski

Specjalizacja trenerska: sprzedaż (prospecting, relacje z klientami, badanie potrzeb, prezentacje handlowe, sprzedaż telefoniczna, radzenie sobie z obiekcjami, zamykanie sprzedaży, sprzedaż wieloetapowa, itd.), negocjacje (proces negocjacji, techniki negocjacyjne, itd.), obsługa klienta (telefoniczna, bezpośrednia, trudne sytuacje w obsłudze, itd.), organizacja pracy, zarządzanie sobą w czasie, sterowanie strumieniem zadań.

Od roku 2008 szkolił kadrę menadżerską oraz pracowników takich firm jak: PKN ORLEN S.A., Poczta Polska SA, DPD Polska, Lufthansa AG, 4F (OTCF Sp. z o.o.), Polskie Stacje Paliw HUZAR S.A., Najwyższa Izba Kontroli, NFZ, Mota-Engil Central Europe S.A., Zehnder Polska Sp. z o.o., Chem Poland Sp. z o.o., RUCH S.A., Małpka S.A., SofLab Technology Sp. Z o.o. i wielu innych. Absolwent Wyższej Szkoły Psychologii Społecznej w Warszawie. Posiada dyplom Akademii Profesjonalnego Trenera Biznesu Akademii Leona Koźmińskiego.

Ekspert w dziedzinie sprzedaży posługujący się w pracy nie tylko wiedzą, ale również zdobytym doświadczeniem. Praktykę w dziedzinie sprzedaży oraz szkoleń o tematyce obsługi klienta, sprzedaży i organizacji pracy zdobywał pracując jako dyrektor handlowy w Grupie Kapitałowej ORLEN.

Posiada co najmniej 120 godzin doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po zakończonym szkoleniu uczestnicy otrzymują zaświadczenia - certyfikaty uczestnictwa z wykazem efektów uczenia się oraz stopniem ich osiągnięcia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem wzięcia udziału w usłudze online jest wcześniejsze ZAREJESTROWANIE SIĘ (podając imię i nazwisko oraz e-mail) poprzez kliknięcie na podane przez organizatora linki. Wówczas na podanego maila uczestnik otrzymuje właściwy link do połączenia na szkolenie. Zalecamy wcześniejszą rejestrację.

Informacje dodatkowe

Wymagane min. 80% obecności.

W trakcie szkolenia przewidziano 2 przerwy kawowe (każda po 15 min) i przerwę na lunch (30 min) każdego dnia. Na koniec drugiego dnia przewidziano 10 min na walidację - uzupełnienie testu teoretycznego.

Usługa jest zwolniona z Vat w przypadku, gdy finansowanie jest w co najmniej 70% ze środków publicznych. Podstawa prawna: „§ 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień na podstawie art. 82 ust 3 ustawy z dnia 11 marca 2004. o podatku od towarów i usług(Dz.U.2022.0.931 t.j.)”

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze.

- usługa realizowana będzie przez platformę MS Teams/ZOOM - przed spotkaniem należy zalogować się poprzez kliknięcie w link podany przez organizatora a następnie rejestrację podając swoje imię, nazwisko oraz adres e-mail.
- minimalne wymagania sprzętowe – komputer/tablet lub telefon z kamerą i stabilnym łączem internetowym, słuchawki/głośniki, mikrofon
- minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego - stały dostęp do łącza (zalecane do płynnej transmisji 20/20 Mbit)
- Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: ważny przez okres trwania szkolenia.
- Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: czytnik plików w formacie .pdf oraz .doc(s)

Kontakt



Katarzyna Potoczny

E-mail k.potoczny@humanpartner.pl

Telefon (+48) 606 609 010