



Human Partner Sp.
z o.o.



AKADEMIA SPRZEDAŻY online - Skuteczna komunikacja handlowa: Od pierwszego kontaktu do prezentacji wartości

Numer usługi 2024/10/08/10544/2349457

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 18.12.2024 do 19.12.2024

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	17-12-2024
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 w niezbędne umiejętności i narzędzia niezbędne do skutecznej komunikacji handlowej. Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat psychologicznych aspektów relacji z klientami, technik radzenia sobie z wstępnymi obiekcjami oraz diagnozowania potrzeb klienta. Dodatkowo, szkolenie skupi się na rozwijaniu umiejętności prezentacji wartości i budowania relacji z klientami poprzez efektywną komunikację

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętnie buduje skuteczne relacje z nowymi klientami poprzez zrozumienie psychologicznych aspektów komunikacji handlowej.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Dobiera techniki radzenia sobie z wstępnymi obiekcjami klientów oraz umiejętnie inicjuje kontakt z osobami decyzyjnymi.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Rozróżnia i dostosowuje narzędzia do diagnozowania potrzeb klienta i skutecznej analizy wartości zakupowych.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Umiejętnie proponuje wartości wynikające z propozycji handlowych poprzez wykorzystanie modeli prezentacji i technik storytellingu.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Gromadzi praktyczne treningi oraz uzyskuje feedback pozwalający na ciągłe doskonalenie się w obszarze komunikacji handlowej.	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 - Skuteczna komunikacja handlowa: Od pierwszego kontaktu do prezentacji wartości

Dzień 1: Ważne elementy psychologii w relacji z nowym klientem

1. Wprowadzenie do psychologicznych aspektów relacji handlowych.
2. Model projekcji psychologicznej i techniki jej wykorzystania.
3. Zasada wzajemności i zaangażowania w relacji z klientami.
4. Otwarcie rozmowy zabezpieczającej kontakt handlowy.
5. Przechodzenie blokad u nowych klientów i radzenie sobie z wstępnymi obiekcjami.
6. Trening umiejętności rozmowy w kontakcie telefonicznym z nowym klientem.

Dzień 2: Diagnoza wartości zakupowych klientów i prezentacja handlowa

1. Waga decyzyjna klientów i analiza potrzeb.
2. Narzędzia diagnozy wartości zakupowych klienta.
3. Skuteczne modele diagnozy potrzeb klienta.
4. Prezentacja wartości wynikających z współpracy.
5. Techniki prezentacji handlowej: model P-C-K, technika S-E-L-L, sekwencja PO-W-E-R.
6. Praktyczny trening prezentacji handlowych – od analizy wartości do przygotowania prezentacji.
7. WALIDACJA

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Wprowadzenie do psychologicznych aspektów relacji handlowych.	Piotr Jankowski	18-12-2024	08:30	09:15	00:45
2 z 13 Model projekcji psychologicznej i techniki jej wykorzystania	Piotr Jankowski	18-12-2024	09:15	10:15	01:00
3 z 13 Zasada wzajemności i zaangażowania w relacji z klientami	Piotr Jankowski	18-12-2024	10:30	11:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 13 Otwarcie rozmowy zabezpieczającej kontakt handlowy	Piotr Jankowski	18-12-2024	11:30	12:15	00:45
5 z 13 Przechodzenie blokad u nowych klientów i radzenie sobie z wstępnymi obiekcjami	Piotr Jankowski	18-12-2024	12:45	14:30	01:45
6 z 13 Trening umiejętności rozmowy w kontakcie telefonicznym z nowym klientem	Piotr Jankowski	18-12-2024	14:45	16:30	01:45
7 z 13 Waga decyzyjna klientów i analiza potrzeb	Piotr Jankowski	19-12-2024	08:30	09:15	00:45
8 z 13 Narzędzia diagnozy wartości zakupowych klienta.	Piotr Jankowski	19-12-2024	09:15	10:15	01:00
9 z 13 Skuteczne modele diagnozy potrzeb klienta	Piotr Jankowski	19-12-2024	10:30	11:30	01:00
10 z 13 Prezentacja wartości wynikających z współpracy	Piotr Jankowski	19-12-2024	11:30	12:15	00:45
11 z 13 Techniki prezentacji handlowej: model P-C-K, technika S-E-L-L, sekwencja PO-W-E-R	Piotr Jankowski	19-12-2024	12:45	14:30	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 13 Praktyczny trening prezentacji handlowych – od analizy wartości do przygotowania prezentacji	Piotr Jankowski	19-12-2024	14:45	16:20	01:35
13 z 13 WALIDACJA	-	19-12-2024	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

Piotr Jankowski

Absolwent zarządzania i finansów dwóch uczelni. Certyfikowany trener biznesu. Licencjonowany trener Structogram® Training System, metodologii bazującej na analizie biostrukturalnej. Konsultant modelu psychometrycznego MTQ48, badającego odporność psychiczną, wykorzystywanego w pracy z wydajnością i efektywnością. Na jego podstawie prowadzi sesje rozwojowe. Wykładał na wyższych uczelniach i seminariach biznesowych. Specjalizuje się w sprzedaży i zarządzaniu zespołem.

Od 1996 roku dzięki pracy w międzynarodowych instytucjach oraz własnej działalności zebrał doświadczenie w obszarze rekrutacji, sprzedaży i zarządzania. Wdrażał i szkolił pracowników z zakresu technik aktywnej sprzedaży, rozwoju kompetencji osobistych. Posiada doskonałą znajomość specyfiki franchisingu (prowadził w tej formule placówkę bankową) i network

marketingu.

W ramach swoich specjalizacji prowadzi projekty rozwojowe, których celem jest zwiększanie efektywności osobistej. Prelegent na kongresach rozwojowych. Doświadczenie ponad 10 000 godzin na salach szkoleniowych, ponad 800 godzin szkoleń online.

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.

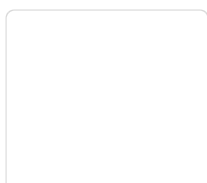
Usługa jest zwolniona z Vat w przypadku, gdy finansowanie jest w co najmniej 70% ze środków publicznych. Podstawa prawna: „§ 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień na podstawie 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