



Human Partner Sp.  
z o.o.



## AKADEMIA SPRZEDAŻY online - Strategia handlowa i efektywność sprzedaży

Numer usługi 2024/10/08/10544/2349517

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 05.12.2024 do 06.12.2024

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

142,86 PLN brutto/h

142,86 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Osoby indywidualne, osoby prowadzącą działalność gospodarczą, przedsiębiorcy, menadżerowie, handlowcy, pracownicy działu sprzedaży i działu obsługi klienta.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	04-12-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	14
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest dostarczenie uczestnikom wiedzy i umiejętności niezbędnych do skutecznego opracowania i wdrożenia strategii handlowej oraz zwiększenia efektywności w pracy przedstawiciela handlowego. Szkolenie ma na celu rozwinięcie kompetencji niezbędnych do skutecznej sprzedaży opartej na wartościach i długoterminowych relacjach z klientami.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia sprzedaż transakcyjną od doradczej oraz umiejętnie wybiera odpowiednią strategię sprzedaży w zależności od sytuacji.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Umiejętnie analizuje rynek oraz proces zakupowy klientów, co umożliwi lepsze dopasowanie działań handlowych do potrzeb klientów.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Opracowuje spersonalizowane strategie handlowe oparte na wartościach, co pozwoli na budowanie silnych relacji z klientami i zwiększenie lojalności.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Skutecznie planuje sprzedaż, monitoruje wyniki oraz osiąganie celów handlowych.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Różnicuje znaczenie segmentacji klientów i potencjału klienta dla skutecznej sprzedaży, co umożliwi lepsze wykorzystanie zasobów i czasu.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Dobiera techniki pozyskiwania leadów i inicjowania kontaktu handlowego, co przyczyni się do zwiększenia liczby potencjalnych klientów i szans na sukces w sprzedaży.	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 online - Strategia handlowa i efektywność sprzedażowa**

### **Dzień 1. Strategia Handlowa**

1. Sprzedaż transakcyjna vs. sprzedaż doradcza – analiza założeń
2. Strategie handlowe – krytyczna analiza dostępnych strategii
3. Analiza rynku, na którym działamy – praktyczne aspekty
4. Analiza procesu zakupowego potencjalnych klientów firmy
5. Filozofia sprzedaży opartej na wartościach
6. Jednorazowy „strzał” czy relacja i długofalowa współpraca
7. Jak grać strategicznie – proces zakupowy klienta czy nasz proces sprzedaży?
8. Opracowanie i przyjęcie strategii handlowej
9. Kluczowe kroki w procesie handlowym
10. Warsztat: 4 perspektywy zakupowe - wypracowanie potencjalnych korzyści (wartości) na bazie 4 perspektyw.

### **Dzień 2: Segmentacja Klientów i Prospecting Handlowy**

1. Co to jest terytorium sprzedaży?
2. Wprowadzenie modelu segmentacji
3. Klient warunkowy, rekomendacyjny, konkurencyjny, pożądany – określenie głównych cech
4. Case study „Restauracja”
5. Analiza portfela aktualnych klientów na bazie modelu
6. Potencjał klienta – analiza
7. Praktyczne przypisanie nowych klientów do poszczególnych segmentów
8. Trening pracy z modelem segmentacji na bazie potencjalnych klientów – wyznaczanie dobrych, potencjalnych klientów
9. Podsumowanie i zakończenie szkolenia
10. WALIDACJA

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 20</b> Sprzedaż transakcyjna vs. sprzedaż doradcza – analiza założeń	Rafał Brodowski	05-12-2024	08:30	09:15	00:45
<b>2 z 20</b> Strategie handlowe – krytyczna analiza dostępnych strategii	Rafał Brodowski	05-12-2024	09:15	10:15	01:00
<b>3 z 20</b> Analiza rynku, na którym działamy – praktyczne aspekty	Rafał Brodowski	05-12-2024	10:30	11:15	00:45
<b>4 z 20</b> Analiza procesu zakupowego potencjalnych klientów firmy	Rafał Brodowski	05-12-2024	11:15	12:15	01:00
<b>5 z 20</b> Filozofia sprzedaży opartej na wartościach	Rafał Brodowski	05-12-2024	12:45	13:10	00:25
<b>6 z 20</b> Jednorazowy „strzał” czy relacja i długofalowa współpraca	Rafał Brodowski	05-12-2024	13:10	13:45	00:35
<b>7 z 20</b> Jak grać strategicznie – proces zakupowy klienta czy nasz proces sprzedaży?	Rafał Brodowski	05-12-2024	13:45	14:30	00:45
<b>8 z 20</b> Opracowanie i przyjęcie strategii handlowej	Rafał Brodowski	05-12-2024	14:45	15:25	00:40
<b>9 z 20</b> Kluczowe kroki w procesie handlowym	Rafał Brodowski	05-12-2024	15:25	15:45	00:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 20</b> Warsztat: 4 perspektywy zakupowe - wypracowanie potencjalnych korzyści (wartości) na bazie 4 perspektyw	Rafał Brodowski	05-12-2024	15:45	16:30	00:45
<b>11 z 20</b> Co to jest terytorium sprzedaży?	Rafał Brodowski	06-12-2024	08:30	09:15	00:45
<b>12 z 20</b> Wprowadzenie modelu segmentacji	Rafał Brodowski	06-12-2024	09:15	10:15	01:00
<b>13 z 20</b> Klient warunkowy, rekomendacyjny, konkurencyjny, pożądaný – określenie głównych cech	Rafał Brodowski	06-12-2024	10:30	11:15	00:45
<b>14 z 20</b> Case study „Restauracja”	Rafał Brodowski	06-12-2024	11:15	12:15	01:00
<b>15 z 20</b> Analiza portfela aktualnych klientów na bazie modelu	Rafał Brodowski	06-12-2024	12:45	13:30	00:45
<b>16 z 20</b> Potencjał klienta – analiza	Rafał Brodowski	06-12-2024	13:30	14:30	01:00
<b>17 z 20</b> Praktyczne przypisanie nowych klientów do poszczególnych segmentów	Rafał Brodowski	06-12-2024	14:45	15:25	00:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 20 Trening pracy z modelem segmentacji na bazie potencjalnych klientów – wyznaczenie dobrych, potencjalnych klientów	Rafał Brodowski	06-12-2024	15:25	16:15	00:50
19 z 20 Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Rafał Brodowski	06-12-2024	16:15	16:20	00:05
20 z 20 WALIDACJA	-	06-12-2024	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.

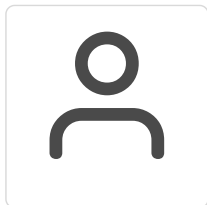
Usługa jest zwolniona z Vat w przypadku, gdy finansowanie jest w co najmniej 70% ze środków publicznych. Podstawa prawna: „§ 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień na podstawie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

**Telefon** (+48) 606 609 010