



FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ



Skuteczne pozyskiwanie klientów flotowych: Strategie i narzędzia sprzedaży dla branży paliwowej

Numer usługi 2024/10/14/132349/2360587

📍 Strzałkowo / mieszana (stacjonarna połączona z usługą
zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 06.12.2024 do 27.01.2025

3 276,00 PLN brutto

3 276,00 PLN netto

156,00 PLN brutto/h

156,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa usługi obejmuje osoby związane ze sprzedażą i obsługą klientów flotowych w branży paliwowej. Należą do niej przedstawiciele handlowi, kierownicy sprzedaży, specjaliści ds. obsługi klienta oraz menedżerowie odpowiedzialni za rozwój współpracy z klientami flotowymi. Szkolenie jest skierowane do tych, którzy chcą skuteczniej pozyskiwać klientów flotowych, budować długofalowe relacje i optymalizować procesy sprzedaży w swojej organizacji.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	05-12-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	21
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 rozwinięcie umiejętności uczestników w zakresie skutecznego pozyskiwania klientów flotowych w branży paliwowej. Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat strategii sprzedażowych, narzędzi wspierających proces sprzedaży oraz technik budowania trwałych relacji z klientami. Szkolenie pomoże także w zwiększeniu efektywności działań sprzedażowych, optymalizacji procesów oraz dostosowaniu oferty do specyficznych potrzeb klientów flotowych, co przełoży się na lepsze wyniki biz

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posiada wiedzę na temat specyfiki rynku flotowego w branży paliwowej, strategii pozyskiwania klientów flotowych oraz narzędzi wspierających proces sprzedaży. Rozumie, jakie potrzeby mają klienci flotowi i jak dostosować ofertę firmy paliwowej do tych potrzeb.	Uczestnik potrafi opisać proces sprzedaży do klientów flotowych, zidentyfikować kluczowe elementy strategii sprzedaży oraz narzędzia wspierające sprzedaż (np. CRM, systemy rabatowe). Umie również wymienić potrzeby klientów flotowych i wskazać, jak skutecznie odpowiedzieć na te potrzeby w ofercie paliwowej.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi skutecznie zastosować strategię sprzedażową do pozyskiwania klientów flotowych. Umie budować i utrzymywać relacje z klientami, prowadzić negocjacje handlowe oraz dostosowywać ofertę paliwową do specyficznych wymagań klientów flotowych.	Uczestnik przeprowadza symulacje spotkań sprzedażowych, w trakcie których potrafi zastosować techniki negocjacyjne, zaproponować rozwiązania dostosowane do klienta flotowego oraz skutecznie odpowiedzieć na obiekcje klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik potrafi samodzielnie i odpowiedzialnie budować długofalowe relacje z klientami flotowymi, działać proaktywnie w kontakcie z klientami oraz efektywnie współpracować z zespołem sprzedażowym. Jest świadomy roli empatii, komunikacji oraz zaufania w procesie sprzedaży.	Uczestnik wykazuje umiejętność współpracy w zespole sprzedażowym, utrzymuje dobre relacje z klientami podczas symulacji, w tym demonstruje aktywne słuchanie i odpowiada na potrzeby klienta flotowego z uwzględnieniem jego interesów.	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 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

1. Zrozumienie rynku i klientów flotowych

cz.1

- Wprowadzenie do szkolenia i cele
- Omówienie programu
- Wyznaczenie celów indywidualnych uczestników
- Zrozumienie rynku flotowego i jego specyfiki
- Analiza rynku flotowego: struktura, kluczowe segmenty
- Trendy rynkowe i wyzwania w sektorze paliwowym
- Jakie potrzeby mają klienci flotowi? – Zarządzanie kosztami, optymalizacja procesów
- Strategiczne podejście do pozyskiwania klientów flotowych

cz.2

- Segmentacja rynku i identyfikacja potencjalnych klientów flotowych
- Kategoryzacja potrzeb klientów flotowych: małe firmy vs duże korporacje
- Techniki analizy rynku i oceny potencjału
- Badanie potrzeb klientów flotowych
- Rola badań i wywiadów w rozpoznaniu potrzeb klientów
- Tworzenie ofert personalizowanych do klientów flotowych
- Praktyka pytań sprzedażowych do identyfikacji potrzeb
- Tworzenie wartościowych propozycji dla klientów flotowych
- Wprowadzenie usług dodatkowych: karty flotowe, zarządzanie tankowaniami, monitoring pojazdów

1. Proces sprzedaży i negocjacje

cz 1:

- Proces sprzedaży B2B do klientów flotowych
- Etapy procesu sprzedaży: od prospekcji po finalizację
- Rola budowania relacji w sprzedaży flotowej
- Techniki sprzedaży doradczej w relacjach długoterminowych

- Techniki skutecznej komunikacji w sprzedaży flotowej
- Budowanie relacji opartej na zaufaniu
- Skuteczne prezentacje produktów i usługTechniki storytellingu i ich zastosowanie w sprzedaży B2B

cz. 2:

- Negocjacje z klientami flotowymi
- Kluczowe zasady negocjacji w sprzedaży B2B
- Jak radzić sobie z oporami i obiekcjami klientów flotowych
- Techniki win-win w negocjacjach kontraktów flotowych
- Zamknięcie sprzedaży i obsługa posprzedażowa
- Jak efektywnie zamykać sprzedaż w sektorze flotowym
- Zarządzanie relacjami po sprzedaży: follow-up, utrzymywanie kontaktu
- Przykłady dobrych praktyk obsługi posprzedażowej

Utrzymanie klientów flotowych i strategie długoterminowe

cz. 1

- Budowanie lojalności klientów flotowych
- Jak stworzyć program lojalnościowy dla klientów flotowych
- Kluczowe wskaźniki sukcesu we współpracy z klientami flotowymi
- Przykłady efektywnych działań zwiększających lojalność klientów
- Zarządzanie portfelem klientów flotowych
- Segmentacja klientów: jak priorytetyzować działania sprzedażowe
- Analiza rentowności klientów flotowych
- Zarządzanie relacjami z różnymi segmentami klientów flotowych

cz. 2:

- Zastosowanie technologii w sprzedaży flotowej
- Wykorzystanie systemów CRM w zarządzaniu klientami flotowymi
- Automatyzacja procesów sprzedażowych i raportowanie
- Zastosowanie narzędzi analitycznych do monitorowania wyników sprzedaży
- Podsumowanie i rozwój indywidualnych planów działania

walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 5 Zrozumienie rynku i klientów flotowych cz. 1	Tomasz Kopczyński	06-12-2024	10:00	12:00	02:00	Nie
2 z 5 Zrozumienie rynku i klientów flotowych cz. 2	Tomasz Kopczyński	21-01-2025	10:00	16:00	06:00	Tak
3 z 5 Proces sprzedaży i negocjacje	Tomasz Kopczyński	23-01-2025	10:00	16:00	06:00	Nie
4 z 5 Utrzymanie klientów flotowych i strategię długoterminowe	-	27-01-2025	09:00	14:00	05:00	Tak
5 z 5 walidacje	-	27-01-2025	14:00	16:00	02:00	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 276,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 276,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kopczyński

Tomasz Kopczyński to doświadczony trener i praktyk z ponad 5-letnim doświadczeniem, specjalizujący się w strategiach sprzedaży flotowej. Posiada bogate kwalifikacje w zakresie pozyskiwania klientów flotowych, negocjacji handlowych oraz budowania długofalowych relacji z klientami. Jego doświadczenie obejmuje zarówno zarządzanie zespołami sprzedażowymi, jak i wdrażanie narzędzi wspierających proces sprzedaży, takich jak systemy CRM oraz zaawansowane narzędzia analityczne.

Tomasz prowadzi szkolenia oparte na praktycznym podejściu, koncentrując się na rozwijaniu umiejętności negocjacyjnych i budowaniu relacji biznesowych w sektorze flotowym. Jego wiedza i doświadczenie zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat pozwalają na spełnienie wymagań potencjału kadrowego. Dzięki temu Tomasz Kopczyński zapewnia szkolenia na najwyższym poziomie, dostosowane do specyfiki branży i potrzeb klientów flotowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Niezbędne materiały szkoleniowe zostaną udostępnione uczestników.

Informacje dodatkowe

Harmonogram jest zaplanowany w godzinach zegarowych, a przerwy są w nim uwzględnione.

Harmonogram może ulec zmianie.

Warunki techniczne

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „Google Meet” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.
5. Dostęp do kamery internetowej

Adres

ul. Aleja Prymasa Wyszyńskiego 3
62-420 Strzałkowo
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Weronika Brzostowska

E-mail weronika.brzostowska@fipp.com.pl

Telefon (+48) 793 087 684