



Sandler Training
Polska Sp. z o.o.



FOUNDATIONS wg metodologii Systemu Sprzedaży Sandlera®

Numer usługi 2024/10/24/26255/2378480

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 28.05.2025 do 29.05.2025

2 500,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele, handlowcy, sprzedający Specjaliści
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	23-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zbudowanie nowego podejścia do budowania i utrzymywania relacji z klientem w oparciu o innowacyjny model sprzedaży Sandler Selling System.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik opanowuje techniki budowania relacji z klientami</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Uczestnik umie rozpoznać standardowy proces sprzedaży, a także najważniejsze pułapki i zagrożenia takiej relacji handlowej; - Uczestnik wie jak złamać schemat budowania relacji z klientem; - Uczestnik wymienia zasad zarządzania przebiegiem spotkań z klientami i budowania partnerskich relacji z klientami; - Uczestnik wskazuje jak sobie radzić sobie z wymagającymi i często roszczeniowo nastawionymi klientami; - Uczestnik rozpoznaje potencjał zakupowy Klienta i szacuje możliwości współpracy i właściwie zadaje pytania, które doprowadzą do celu. 	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik rozumie zasady zarządzania procesem sprzedaży w oparciu o innowacyjny model Sandler Selling System</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Uczestnik umiejętnie pracuje z alternatywnym system sprzedaży, rozumie podstawowe założenia Sandler Selling System i prowadzenia działań sprzedażowych nakierowanych na jakość i efekt końcowy - Uczestnik wskazuje elementy wyróżnienia się podczas prowadzenia działań sprzedażowych; - Uczestnik definiuje kluczowe elementy tworzenia wizerunku "doradcy" nie sprzedawcy. 	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik nabywa kompetencje społeczne</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Uczestnik opanowuje umiejętność aktywnego słuchania i "dostrojenia się" do rozmówcy i sytuacji; - Uczestnik nabywa „nową” motywację do działania. 	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

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 (certyfikat) 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 (certyfikat) 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 (certyfikat) potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

2-dniowe szkolenie ma charakter wprowadzający do Systemu Sprzedaży Sandlera i obejmuje następujące zagadnienia:

Sandler Selling System – filozofia modelu

Innowacja w relacji

- Jak budować zaufanie w relacji z klientem, zarówno na etapie sprzedaży, jak i podczas prowadzenia projektu
- Jak tworzyć szczere i partnerskie relacje z klientem, pozbawione sztuczności, blichtru i "pustych" wzajemnych zobowiązań stron.
- Narzędzia budowania partnerskiej relacji, techniki Pozycjomietru
- Taktyki zadawania pytań: Technika Odwracania;
- Strategia Negatywnego Odwracania
- Zarządzanie procesem zakupu i rozmowy z klientem
- Ustalanie celu, agendy i wyniku każdego spotkania (lub rozmowy telefonicznej).
- Jak unikać pułapki bezpłatnego consultingu i przepalania czasu na procesy sprzedażowe z góry skazane na porażkę?

Kwalifikacja klienta

- Wprowadzenie do pojęcia "ból" i motywacji do zakupu.
- Wzmacnianie motywacji do zakupu
- Lejek Bólu – strategia pytań. Jak umiejętnie zadawać pytania? Pytania kluczem do budowania wartościowych (i bardziej marżowych) projektów.
- Budowa przewagi w oparciu o eksperckie pytania.
- Weryfikacja gotowości klienta do podpisania umowy (budżet), jak skracać proces podejmowania decyzji?

Filozofia programu opiera się na odejściu od metod proponowanych w tradycyjnych szkoleniach, w tym także od tradycyjnych etapów rozmowy telefonicznej, i skierowaniu uwagi na wyzwania zakupowe klienta, jego gry psychologiczne i stosowanie niestandardowych mechanizmów wywierania wpływu.

Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i fl ipchartem.

Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych. Przerwy (2h/sesję) nie są wliczone do czasu szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Innowacja w relacji	Ewa Zawada	28-05-2025	09:00	17:00	08:00
2 z 3 Kwalifikacja Klienta	-	29-05-2025	09:00	16:00	07:00
3 z 3 Walidacja	-	29-05-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ewa Zawada

Entuzjastyczna liderka, która zaraża innych chęcią do działania. Od 20 lat związana ze sprzedażą, głównie w sektorze B2B, w branży farmaceutycznej i prywatnej opieki zdrowotnej. Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu sprzedażą, kierowaniu rozproszonymi zespołami, zarządzaniu działalnością operacyjną przychodni specjalistycznych w całej Polsce i pracą ponad 3500 pracowników.

Przedsiębiorca – tworzy i prowadzi własny biznes e-commerce.

Trenerka biznesu i konsultantka w zakresie sprzedaży, zarządzania sprzedażą i kompetencji menedżerskich.

Absolwentka Politechniki Wrocławskiej, AWF Wrocław oraz Business Management w Sydney.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie szkoły oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową)

Informacje dodatkowe

zwolnienie z VAT dla usług z dofinansowaniem zg. z §3 ust.1 pkt.14 rozp. Min. Finansów z dn.20.12.2013

Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Bogusławska

E-mail malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon (+48) 787 078 018