



Rentierzy.FM Adam
Abramczuk



Efektywna strategia sprzedaży i obsługi klienta

Numer usługi 2024/10/31/30758/2390831

📍 Biała Podlaska / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 48 h

📅 24.01.2025 do 29.01.2025

9 000,00 PLN brutto

9 000,00 PLN netto

187,50 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób zajmujących się sprzedażą, osób zarządzających, właścicieli firm
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	23-01-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	48
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do stosowania efektywnej strategii sprzedaży i obsługi klienta

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik tworzy strategie rozwoju biznesu	Uczestnik przeprowadza analizę kluczowych kierunków strategicznych oraz na podstawie dostępnych danych podejmuje decyzję o koncentracji działań na kierunkach, które uznaje za priorytetowe.	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy skuteczną komunikację nowych produktów i usług.	Uczestnik przeprowadza ocenę potrzeb różnych grup docelowych klientów i na tej podstawie tworzy opisy nowych produktów i usług z uwzględnieniem charakterystyki grupy docelowej, kluczowych wyzwań grupy docelowej oraz przewag konkurencyjnych.	Test teoretyczny
Uczestnik prowadzi sprzedaż proaktywną i selektywną	Uczestnik na podstawie charakterystyki grupy docelowej przeprowadza skuteczne działania mające na celu nawiązanie kontaktu z potencjalnym klientem oraz poprowadzenia z nim rozmów zgodnych z procesem sprzedaży (end to end).	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy prognozy sprzedaży	Uczestnik przeprowadza ocenę posiadanych w lejku sprzedażowym leadów oraz szans sprzedaży i na tej podstawie prognozuje przychody na kolejne miesiące/kwartały.	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje potrzeby różnych grup docelowych klientów	Uczestnik przeprowadza ocenę potrzeb różnych grup docelowych klientów, uwzględniając aspekty takie jak sytuacja obecna, powód biznesowy, przyczyny konieczności zakupu, konsekwencje zaniechania zakupu, możliwości poprawy sytuacji obecnej po zakupie.	Test teoretyczny

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 będzie zawierał 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

Cel główny usługi zostanie osiągnięty pod warunkiem:

- aktywnego udziału uczestników w zajęciach mających charakter praktyczny
- do osiągnięcia celu głównego wymagana jest praca na przykładach określonych przez prowadzącego i wykonywanie zadań zleconych przez prowadzącego podczas zajęć
- aktywne słuchanie i analiza przypadków omawianych podczas zajęć
- omówienie przykładów w celu zrozumienia i trwałego przyswojenia treści.

Warunki organizacyjne:

- podział na grupy 2-3 osobowe
- wyposażenie sali w rzutnik i flipchart
- urządzenia odtwarzające głos

Program szkolenia (30% czasu to zajęcia teoretyczne, 70% zajęcia praktyczne):

1. Blok szkoleniowy 1 - Strategiczny - "as-is", cele, oczekiwania, plany, możliwości, zasoby

Analiza sytuacji obecnej i założenia strategiczne to intensywny dzień szkoleniowy, który pomoże uczestnikom zrozumieć aktualny stan swojego biznesu oraz wyznaczyć kluczowe kierunki rozwoju na przyszłość.

Program dnia:

- analiza swoich bieżących działań i wyników operacyjnych
- identyfikacja mocnych stron, wyzwań oraz szans na rynku
- opracowanie założeń strategicznych niezbędnych do osiągnięcia długofalowych celów biznesowych

Dzięki praktycznym ćwiczeniom i dyskusjom uczestnicy zyskają pełniejszy obraz sytuacji swojej firmy/swojego miejsca pracy oraz narzędzia do stworzenia spójnej strategii, która pomoże im osiągnąć przewagę konkurencyjną i trwały wzrost.

2. Blok szkoleniowy 2 - Wprowadzenie do metodyki Solution Selling

Metodyka efektywnej sprzedaży B2B to dzień wprowadzający uczestników w skuteczne strategie sprzedażowe dedykowane dla sektora B2B, z naciskiem na praktykę i ćwiczenia.

Program dnia:

- kluczowe elementy skutecznej metodyki B2B, w tym budowanie relacji, zarządzanie procesem sprzedażowym i negocjacje
- jak sprzedawać wartość a nie tylko produkt
- jak budować zaufanie i długotrwałe partnerstwa z klientami
- praktyczne ćwiczenia, które pomogą wdrożyć nowo poznane techniki w realnych sytuacjach biznesowych

Szkolenie zaplanowane na ten dzień łączy teorię z praktyką, dając uczestnikom narzędzia, które pozwolą zwiększyć efektywność sprzedaży i osiągać lepsze wyniki na wymagającym rynku B2B.

3. Blok szkoleniowy 3 - Komunikacja wartości. "Value proposition"

Komunikacja wartości (Value Proposition) to dzień szkoleniowy, który nauczy uczestników, jak skutecznie definiować i komunikować unikalną wartość swojej oferty, aby wyróżnić się na konkurencyjnym rynku.

Program dnia:

- jak precyzyjnie określić i zrozumieć kluczowe elementy swojej propozycji wartości dla klientów

- techniki skutecznego przekazywania wartości oferty, dostosowanie do różnych segmentów klientów
- jak przedstawiać swoją ofertę w sposób, który odpowiada an realne potrzeby klientów i buduje ich zaangażowanie

Szkolenie tego dnia będzie również zawierać ćwiczenia praktyczne, które pomogą uczestnikom opracować i przećwiczyć komunikację wartości, by skutecznie przyciągać klientów i budować długotrwałe relacje biznesowe.

4. Blok szkoleniowy 4 - Powtarzalna i skuteczna sprzedaż. "Proces sprzedaży"

Proces sprzedaży – analiza i projektowanie to szkolenie, które pomoże uczestnikom zrozumieć, zoptymalizować i zaprojektować skuteczny proces sprzedażowy dostosowany do ich specyfiki biznesowej.

Program dnia:

- analiza poszczególnych etapów istniejącego procesu sprzedaży, aby zidentyfikować wąskie gardła, szanse na usprawnienia i obszary wymagające zmian.
- najlepsze praktyki w projektowaniu procesów sprzedaży, które wspierają efektywność, skalowalność i przewagę konkurencyjną
- projektowanie optymalnego procesu sprzedażowego, który obejmie wszystko od pierwszego kontaktu z klientem po finalizację transakcji i długofalową obsługę posprzedażową

Dzięki praktycznym ćwiczeniom uczestnicy wypracują konkretne rozwiązania, które mogą wdrożyć w swojej organizacji, by zwiększyć skuteczność działań sprzedażowych i osiągać lepsze wyniki biznesowe.

5. Blok szkoleniowy 5 - Skuteczna obsługa leadów sprzedażowych.

Skuteczna obsługa leadów sprzedażowych to praktyczne szkolenie, które pokaże, jak efektywnie zarządzać potencjalnymi klientami (leadami), aby maksymalizować konwersję i zwiększać sprzedaż.

Program dnia:

- jak kwalifikować leady na różnych etapach lejka sprzedażowego, aby efektywnie zarządzać potencjalnymi klientami (leadami), aby maksymalizować konwersję i zwiększać sprzedaż
- strategie budowanie relacji z leadami, które zwiększają szansę na zamknięcie transakcji
- tworzenie spersonalizowanej komunikacji i prowadzenie leadów od pierwszego kontaktu aż do finalizacji sprzedaży

Szkolenie tego dnia obejmie również ćwiczenia z automatyzacji procesów obsługi leadów oraz narzędzia, które pozwolą skutecznie śledzić i analizować ich działania, pomagając przekształcić potencjalnych klientów w lojalnych partnerów biznesowych.

6. Blok szkoleniowy 6 - Zarządzanie sprzedażą w firmie.

Zarządzanie sprzedażą w firmie to szkolenie, które przygotowuje uczestników do skutecznego kierowania zespołami sprzedażowymi oraz optymalizacji działań sprzedażowych na poziomie strategicznym i operacyjnym.

Program dnia:

- tworzenie i wdrażanie efektywnych strategii sprzedażowych, które odpowiadają na specyficzne potrzeby rynku i cele firmy
- zarządzanie zespołami sprzedażowymi, motywowanie do osiągnięcia wyników oraz monitorowanie postępów za pomocą kluczowych wskaźników efektywności (KPI)
- najlepsze metody planowania sprzedaży, zarządzania Pipeline'em oraz optymalizacja procesów, by zwiększać skuteczność i rentowność działań sprzedażowych

Dzięki praktycznym ćwiczeniom, uczestnicy będą w stanie wdrożyć sprawdzone narzędzia i techniki, które pomogą im lepiej zarządzać sprzedażą i budować silne, skuteczne zespoły sprzedażowe, gotowe na wyzwania rynkowe.

W każdym dniu szkoleniowym są 3 przerwy wliczone w czas trwania usługi (2 x przerwa 15 minut, 1 x przerwa 30 minut)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 analiza swoich bieżących działań i wyników operacyjnych	Robert Lipiński	24-01-2025	09:00	12:00	03:00
2 z 20 identyfikacja mocnych stron, wyzwań oraz szans na rynku	Robert Lipiński	24-01-2025	12:00	15:00	03:00
3 z 20 opracowanie założeń strategicznych niezbędnych do osiągnięcia długofalowych celów biznesowych	Robert Lipiński	24-01-2025	15:00	17:00	02:00
4 z 20 kluczowe elementy skutecznej metodyki B2B, w tym budowanie relacji, zarządzanie procesem sprzedażowym i negocjacje	Robert Lipiński	25-01-2025	09:00	11:00	02:00
5 z 20 jak sprzedawać wartość a nie tylko produkt	Robert Lipiński	25-01-2025	11:00	13:00	02:00
6 z 20 jak budować zaufanie i długotrwałe partnerstwa z klientami	Robert Lipiński	25-01-2025	13:00	15:00	02:00
7 z 20 praktyczne ćwiczenia, które pomogą wdrożyć nowo poznane techniki w realnych sytuacjach biznesowych	Robert Lipiński	25-01-2025	15:00	17:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 20 jak precyzyjnie określić i zrozumieć kluczowe elementy swojej propozycji wartości dla klientów	Robert Lipiński	26-01-2025	09:00	11:00	02:00
9 z 20 techniki skutecznego przekazywania wartości oferty, dostosowanie do różnych segmentów klientów	Robert Lipiński	26-01-2025	11:00	14:00	03:00
10 z 20 jak przedstawiać swoją ofertę w sposób, który odpowiada an realne potrzeby klientów i buduje ich zaangażowanie	Robert Lipiński	26-01-2025	14:00	17:00	03:00
11 z 20 analiza poszczególnych etapów istniejącego procesu sprzedaży, aby zidentyfikować wąskie gardła, szanse na usprawnienia i obszary wymagające zmian.	Robert Lipiński	27-01-2025	09:00	12:00	03:00
12 z 20 najlepsze praktyki w projektowaniu procesów sprzedaży, które wspierają efektywność, skalowalność i przewagę konkurencyjną	Robert Lipiński	27-01-2025	12:00	15:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>13 z 20 projektowanie optymalnego procesu sprzedażowego, który obejmie wszystko od pierwszego kontaktu z klientem po finalizację transakcji i długofalową obsługę posprzedażową</p>	Robert Lipiński	27-01-2025	15:00	17:00	02:00
<p>14 z 20 jak kwalifikować leady na różnych etapach lejka sprzedażowego, aby efektywnie zarządzać potencjalnymi klientami (leadami), aby maksymalizować konwersję i zwiększać sprzedaż</p>	Robert Lipiński	28-01-2025	09:00	12:00	03:00
<p>15 z 20 strategie budowanie relacji z leadami, które zwiększają szansę na zamknięcie transakcji</p>	Robert Lipiński	28-01-2025	12:00	15:00	03:00
<p>16 z 20 tworzenie spersonalizowanej komunikacji i prowadzenie leadów od pierwszego kontaktu aż do finalizacji sprzedaży</p>	Robert Lipiński	28-01-2025	15:00	17:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 20 tworzenie i wdrażanie efektywnych strategii sprzedażowych, które odpowiadają na specyficzne potrzeby rynku i cele firmy	Robert Lipiński	29-01-2025	09:00	11:30	02:30
18 z 20 zarządzanie zespołami sprzedażowymi, motywowanie do osiągnięcia wyników oraz monitorowanie postępów za pomocą kluczowych wskaźników efektywności (KPI)	Robert Lipiński	29-01-2025	11:30	14:00	02:30
19 z 20 najlepsze metody planowania sprzedaży, zarządzania Pipeline'em oraz optymalizacja procesów, by zwiększać skuteczność i rentowność działań sprzedażowych	Robert Lipiński	29-01-2025	14:00	16:30	02:30
20 z 20 Walidacja	-	29-01-2025	16:30	17:00	00:30

Cennik

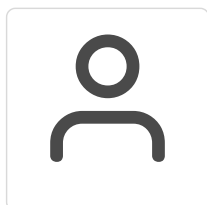
Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 000,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Robert Lipiński

Od 13 lat zajmuje się sprzedażą B2B, doradztwem biznesowym, mentoringiem, coachingiem biznesowym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały wykładowcy

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem ukończenia szkolenia jest uzyskanie 75% poprawnych odpowiedzi z końcowego testu
- Szkolenie trwa 48 godzin zegarowych

Adres

ul. Warszawska 129
21-500 Biała Podlaska
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Adam Abramczuk



E-mail abramczuk.adam9@gmail.com

Telefon (+48) 727 930 045