



VIDI Centrum
Rozwoju Kadr Beata
Kubicius



SKUTECZNY HANDLOWIEC - jak budować wartość i efektywnie sprzedawać? - szkolenie

Numer usługi 2024/11/18/144537/2418109

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 17.12.2024 do 18.12.2024

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

145,29 PLN brutto/h

118,13 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 do: osób, które sprzedają produkty i usługi, przedstawicieli handlowych (B2B, B2C), konsultantów i doradców oraz specjalistów ds. sprzedaży. Zapraszamy również szefów sprzedaży - zawsze możesz podzielić się swoją wiedzą ze swoimi współpracownikami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	16-12-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do

- badania potrzeb klienta, dzięki czemu mogą odkryć prawdziwe potrzeby klienta
- przygotowania prezentacji język korzyści i budowania wartości dla klienta, tak by cena była mała ważna

- prezentowania rozwiązań potrzebnych klientowi tak by sam chciał kupić,
- skutecznego obalania obiekcji jak „nie dziękuję”, „za drogo” czy „nie jestem zainteresowany”
- kontraktowania klienta, by z satysfakcją zamykać sprzedaż i nie pozwolić na odkładanie jej w czasie

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje, jak stworzyć strukturę działań sprzedażowych, która realnie rozwiąże problem klienta i nie konkurować ceną	Opisuje kluczowe elementy struktury działań sprzedażowych. Analizuje problemy klientów i dostosowuje ofertę do ich potrzeb. Prezentuje wartościowe propozycje, które nie opierają się na obniżaniu ceny.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Definiuje, jak działać, by pozyskiwać więcej klientów, tak aby ilość zawartych transakcji wzrosła	Identyfikuje skuteczne metody pozyskiwania klientów. Przedstawia strategie zwiększenia liczby zawieranych transakcji. Analizuje wyniki działań sprzedażowych i wprowadza usprawnienia.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje etapy rozmowy, od czego zacząć rozmowę, by nie usłyszeć: nie dziękuję, nie jestem zainteresowany! Mam już swojego dostawcę itp.	Opisuje etapy rozmowy sprzedażowej. Stosuje techniki rozpoczęcia rozmowy, które angażują klienta. Analizuje i dostosowuje sposoby radzenia sobie z obiekcjami klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozmowę prowadzi tak, by doprowadzić do zamknięcia sprzedaży	Stosuje techniki prowadzenia rozmów sprzedażowych. Analizuje i ocenia etapy zamknięcia sprzedaży. Używa skutecznych metod zamykania sprzedaży.	Wywiad swobodny
Rozróżnia jak budować relację i pobudzać potrzeby klientów, dzięki zaangażowaniu i odpowiednim pytaniom	Identyfikuje techniki budowania relacji z klientami. Zadaje pytania pobudzające potrzeby klientów. Wykorzystuje zaangażowanie do budowania długoterminowych relacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Obsługuje sprzedaż doradczą	Opisuje zasady sprzedaży doradczej. Przeprowadza proces sprzedaży doradczej, uwzględniając potrzeby klienta. Analizuje efektywność działań doradczych i wprowadza usprawnienia.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje procesy sprzedaży produktów i usług, aby sprzedawać pomimo trudnego rynku i innych tego typu wymówek Klientów	Opisuje procesy sprzedaży w trudnych warunkach rynkowych. Analizuje i radzi sobie z wymówkami klientów. Wdraża strategie sprzedażowe dostosowane do wymagających rynków.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje działania tak, by nie walczyć z ceną	Opracowuje strategie sprzedaży nie opierające się na cenowej konkurencji. Prezentuje unikalne wartości oferowanych produktów/usług. Monitoruje i ocenia efektywność działań niezwiązanych z obniżaniem ceny.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozróżnia jak budować wartość i sprzedawać, aby nie rozdawać rabatów	Identyfikuje metody budowania wartości produktów/usług. Przeprowadza sprzedaż, skupiając się na wartości, a nie na rabatach. Oceni skuteczność działań sprzedażowych bez udzielania rabatów.	Wywiad swobodny
Definiuje jak działać, by klient nie odkładał decyzji w nieskończoność	Stosuje techniki przyspieszania decyzji zakupowych. Identyfikuje przyczyny odkładania decyzji przez klientów. Wprowadza działania motywujące klientów do szybszego podejmowania decyzji.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, informacja o tym, że uczestnik ukończył szkolenie: SKUTECZNY HANDLOWIEC - jak budować wartość i efektywnie sprzedawać?

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, znak jakości i rekomendacje trenera VIDi

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

UMYSŁ i OSOBOWOŚĆ HANDLOWCA

Wykorzystanie najnowszej wiedzy o mózgu w kontekście zachowań, preferencji i decyzji zakupowych klientów.

Typologia osobowości.

WIZERUNEK HANDLOWCA

Skuteczna komunikacja.

Pierwsze wrażenie.

Dress code.

LOJALNOŚĆ KLIENTA

S.U.P.E.R. postrzeganie handlowca przez klienta.

7 zasad budowania lojalności klientów.

Kiedy klient zrywa współpracę – motywy.

UMIĘTNOŚCI KOMUNIKACYJNE HANDLOWCA

Proces komunikacji z klientem.

Unikanie negatywnych wypowiedzi.

Jakich informacji potrzebuję i jak je pozyskam?

Sztuka zadawania właściwych pytań:

ćw. pytania otwarte

Efektywne słuchanie.

JAK BYĆ EKSPERTEM I BUDOWAĆ WARTOŚĆ DLA KLIENTA

W poszukiwaniu argumentów.

4 ASY sprzedawcy.

Budowanie wartości osoby/produktu/firmy.

Pewność siebie/autoprezentacja.

Cena - kiedy klient wybiera najniższą?

Pytania kupno/brak zakupu - ćwiczenia w tej części:

ćw. dlaczego?

ćw. 4 asy

ćw. autoprezentacja

ćw. pytania kupno/brak

EFEKTYWNOŚĆ DZIAŁAŃ SPRZEDAŻOWYCH

Nawyki pomagające i ograniczające.

Zastosowanie języka korzyści.

Określanie celów.

Ćwiczenia w tej części:

ćw. 80/2

ćw. nawyki

ćw. PCK

ćw. 20 korzyści

ćw. SMART

OBIEKCJE I ZASTRZEŻENIA

Jak radzić sobie z obiekcjami.

Reakcje na wymówki klienta.

Kontraktowanie i finalizowanie transakcji.

Ćwiczenia w tej części:

ćw. najczęstsze obiekcje

ćw. obiekcje i reakcje

ćw. kontraktowanie klienta

PODSUMOWANIE SZKOLENIA

Kąsiob - gra sprzedażowa.

ZZZ - co zabiorą, zmienią i zostawią uczestnicy szkolenia?

gra podsumowująca.

→Szkolenie obejmuje 14 godzin zegarowych szkolenia tj. 16 godziny dydaktycznych, gdzie jedna godzina dydaktyczna to 45 minut.

1 godzina= 45 minut (godzina szkoleniowa)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 ETAPY ROZMOWY Z KLIENTEM / SONDOWANIE KLIENTA	Piotr Jankowski	17-12-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	17-12-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 16 KOMUNIKACJA Z KLIENTEM	Piotr Jankowski	17-12-2024	10:45	13:00	02:15
4 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	17-12-2024	13:00	13:30	00:30
5 z 16 ANALIZA SPRZEDAŻY, JĘZYK KORZYŚCI	Piotr Jankowski	17-12-2024	13:30	14:30	01:00
6 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	17-12-2024	14:30	14:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 16 KOMUNIKACJA Z KLIENTEM	Piotr Jankowski	17-12-2024	14:45	15:30	00:45
8 z 16 Konsultacje indywidualne	Piotr Jankowski	17-12-2024	15:30	16:00	00:30
9 z 16 PREZENTACJA SPRZEDAŻOWA	Piotr Jankowski	18-12-2024	09:00	10:30	01:30
10 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	18-12-2024	10:30	10:45	00:15
11 z 16 KOMUNIKACJA KLIENTEM	Piotr Jankowski	18-12-2024	10:30	13:00	02:30
12 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	18-12-2024	13:00	13:30	00:30
13 z 16 OBIEKCJE I ZASTRZEŻENIA	Piotr Jankowski	18-12-2024	13:30	14:30	01:00
14 z 16 przerwa	Piotr Jankowski	18-12-2024	14:30	14:45	00:15
15 z 16 OBIEKCJE I ZAMKNIĘCIE	Piotr Jankowski	18-12-2024	14:45	15:30	00:45
16 z 16 Konsultacje indywidualne i walidacja	-	18-12-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Jankowski

Trener z 25-letnim doświadczeniem doświadczeniem biznesowym zebrany w obszarze zarządzania i kierowania zespołami pracowników. Piotr, jako praktyk, przekazuje sprawdzoną wiedzę z charakterystycznym sobie poczuciem humoru i lekkością w opowiadaniu historii. Dzięki doświadczeniu wie, z czym zmagają się w codziennej pracy managerowie. Zna z praktyki aspekty pracy szefów jak planowanie, delegowanie, motywacja i budowanie efektywnych zespołów. Jest praktykiem zarządzania zasobami ludzkimi i kierowania ludźmi. Co bardzo cenią uczestnicy to fakt, że na prawdziwych przykładach pokazują jak zastosować poznane techniki motywowania, kierowania czy prowadzenia trudnych rozmów. Najlepsze praktyki i doświadczenia stanowią kluczowe elementy szkoleń dedykowanych dla ludzi zajmujących się kierowaniem zespołami i firmami. Siła 20 lat praktyki to wyróżnik, który stanowi zdecydowaną wartość dla uczestników szkoleń. W ciągu ostatnich pięciu lat przeprowadził 400 godzin szkoleń dla menadżerów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Materiały szkoleniowe
- Karty pracy
- skrypty w postaci e-book
- certyfikaty
- Po ukończonym szkoleniu uczestnicy otrzymają zaświadczenia i certyfikaty ukończenia szkolenia.

Do realizacji szkoleń online korzystamy z **platformy Zoom**.

Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online.

Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądark: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari).

Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w czasie szkolenia oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego.

Uczestnicy widzą i słyszą siebie wzajemnie. Mogą brać aktywny udział w szkoleniu. Uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu.

Uczestnicy rozmawiają, wymieniają doświadczenia mają aktywny kontakt z grupą i trenerem.

Dodatkowo wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online.

Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie). Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie link oraz wpisanie imienia i nazwiska

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia.

! Jak przygotować się do szkolenia:

- sprawdź łącza internetowego, zadбай o jego dobrą jakość
- przygotuj
 - miejsca na czas szkolenia, gdzie możesz się skupić
 - notes, długopis
 - szklanka wody czy kawa/herbata
 - pamiętaj, by twój sprzęt był naładowany.
- opcjonalnie wydrukuj ćwiczenia, jakie dostaniesz przed szkoleniem, aby na bieżąco pracować z trenerem i grupą
- kamera i mikrofon ułatwiają pracę i integrację, zwykle każdy uczestnik ma włączoną kamerę i dostęp do mikrofonu, dlatego sprawdź, czy działają u Ciebie.

Informacje dodatkowe

INFORMACJE DODATKOWE:

- ! Szkolenie może być rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem. Wykorzystanie nagrania w innym celu niż kontrola/audyt wymaga zgody Trenera i Uczestników
Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Warunki techniczne

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: Dwurdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop, telefon lub tablet ze stabilnym internetem i bez blokad firmowych

W trakcie szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

Praca w grupach (breakout rooms)

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie
- trener ustala czas trwania pracy w grupach
- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoju
- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia
- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran
- czat
- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego

Kontakt



Beata Kubicius

E-mail beata.kubicius@superszkolenia.pl

Telefon (+48) 696 918 316