



"Akademia Handlowca - kluczowe elementy efektywności w sprzedaży "

Numer usługi 2025/02/04/16236/2540029

6 900,00 PLN brutto

6 900,00 PLN netto

164,29 PLN brutto/h

164,29 PLN netto/h

BIURO

RACHUNKOWE

BIUREX SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ



Kielce / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

42 h

18.04.2025 do 30.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa: "Akademia Handlowca - kluczowe elementy efektywności w sprzedaży " kierowana jest do przedsiębiorców, przedstawicieli handlowych, agentów ubezpieczeniowych, sprzedawców oraz wszystkich pracowników mających stały kontakt z klientem, którzy dzięki umiejętności właściwej komunikacji będą skutecznie prowadzić rozmowy handlowe i w konsekwencji zwiększać skuteczność sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	17-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	42
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

Usługa: "Akademia Handlowca - kluczowe elementy efektywności w sprzedaży" przygotowuje uczestników do skutecznego prowadzenia rozmów handlowych. Podczas szkolenia uczestnik zdobędzie umiejętność identyfikacji typu klienta i jego potrzeb oraz wartości, którymi kieruje się w swoich wyborach i decyzjach. Podczas szkolenia uczestnicy zostaną przygotowani również do tworzenia planów krótko i długoterminowych, zarządzania celami, pracy pod presją czasu oraz właściwej komunikacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje sztukę komunikacji i relacji interpersonalnej na podstawie typologii osobowości	Opisuje metody budowania relacji na podstawie poznanych modeli komunikacji, typów osobowości oraz czynników mających wpływ na komunikację	Wywiad swobodny
		Prezentacja
Posługuje się wiedzą w zakresie etapów rozmowy i budowania relacji z klientem	Prezentuje scenariusz "rozmowy handlowej" w oparciu o zidentyfikowane potrzeby klienta	Wywiad swobodny
		Prezentacja
Charakteryzuje elementy zarządzania sobą w czasie i zarządzania przez cele	Opisuje narzędzia niezbędne do zarządzania	Wywiad swobodny
		Wywiad swobodny
Postępuje zgodnie z wiedzą w zakresie przeprowadzania skutecznych telefonicznych rozmów handlowych	Charakteryzuje czynniki mające wpływ na skuteczność telefonicznej rozmowy handlowej	Wywiad swobodny
Stosuje zasady komunikacji interpersonalnej	Dobiera odpowiedni styl komunikacji, komunikuje się w sposób zwięzły, jasny, przystępny, kulturalny	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument zawiera opis efektów uczenia się, których osiągnięcie zostało potwierdzone w wyniku przeprowadzonej walidacji, a opis uzyskanych kompetencji zawarty jest w załączniku do zaświadczenia.

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

Dokument zawiera informację, że przeprowadzona walidacja została dokonana 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?

Dokument zawiera informację, że została zachowana rozdzielność funkcji pomiędzy procesami kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Dzień I

SZTUKA KOMUNIKACJI I RELACJI INTERPERSONALNEJ NA PODSTAWIE TYPOLOGII OSOBOWOŚCI.

- Model komunikacji Alberta Mehrabiana i co z niego wynika.
- Komunikacja niewerbalna – dlaczego warto się jej uczyć?
- Nasza przestrzeń - Cztery strefy Edwarda Halla.
- Arkana głosu - siła, barwa, artykulacja, dykcja, frazowanie i intonacja.
- Oddech - klucz do pokonania stresu.
- Jak rozpoznawać typy osobowości?
- Używanie i stosowanie typologii osobowości w budowaniu relacji.
- Jak się komunikować, aby być zrozumianym.
- Typologia osobowości „Kolorowi ludzie”, jak główny czynnik komunikacji interpersonalnej.

Dzień II

TIPOLOGIA OSOBOWOŚCI JAKO FUNDAMENT ETAPÓW ROZMOWY I BUDOWANIA RELACJI Z KLIENTEM.

- Otwarcie rozmowy „handlowej”.
- Komunikowanie się, porozumiewanie i budowanie relacji.
- Identyfikacja typu klienta – Typologia Kolorowych Ludzi.
- Identyfikacja potrzeb klienta.
- Przedstawienie oferty.
- Radzenie sobie z obiekcjami.
- Zamykanie sprzedaży.

Dzień III

ZARZĄDZANIE W CZASIE, ZARZĄDZANIE PRZEZ CELE.

- Analiza czasu, jak wygląda nasz dzień?
- Wytyczne priorytetów i celów- zasada Pareto, reguła ABC, matryca Eisenhowera, SWOT.
- SMART – KOMAR jako kluczowe narzędzie do wyznaczanie celów krótko i długoterminowych.
- Mind Mapping, Burza Mózgów.
- Narzędzia do zarządzania.

Dzień IV

MYSŁĘ JAK MÓJ KLIENT, DLACZEGO KLIENCI KUPUJĄ.

- Kim jestem dla mojego klienta.
- Świat mojego klienta, czy go znam?
- Model wyników klienta A-B-C.
- Wartości motywujące klienta do współpracy, zakupu.

Dzień V

STRUKTURA ZŁEJ I DOBREJ ROZMOWY TELEFONICZNEJ.

- Najczęstsze błędy w rozmowie telefonicznej.
- Myślę, jak handlowiec: przesada, zbyt ni entuzjazm, ogólniki, egocentryzm.
- Bariery fizyczne w słuchaniu.
- Nowomowa, unikanie odpowiedzi, kłamstwo, brak orientacji w sprawie.
- Rodzaje rozmów telefonicznych.
- Przedstawienie się: można inaczej.
- Po co dzwoniemy: łączenie z osobą, łączenie z działem, łączenie w sprawie, zostawiania wiadomości, co ustalamy?
- Jakość mówienia: dykcja, głośność, szybkość.

Dzień VI

TELEMARKETING- SPECYFIKA KONTAKTU Z KLIENTEM, WARSZTAT PRACY TELEMARKETERA.

- Rozmowa telefoniczna, a wizyta handlowa.
- Rozmowa telefoniczna, a inne nośniki reklamy.
- Personalizacja, kontrolowanie, efektywność.
- Materiały informacyjne o firmie: do rozmowy, do wysyłki.
- Materiały informacyjne o sprawie: do rozmowy, do wysyłki.
- Dobra baza danych: cechy i zasady budowania, prowadzenia i aktualizowania.
- Kwalifikowanie klienta na kandydata.
- Cykl zakupów.
- Planowanie, ustalanie celu rozmów, dyscyplina.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	164,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	164,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Paweł Sutowicz

Trener biznesu, coach ICF – International Coach Federation, trener mentalny sportowców, handlowiec, właściciel Centrum Szkoleń i Coachingu.

Konsultant psychoterapii pozytywnej z międzynarodową akredytacją WAPP.

Certyfikowany konsultant DISC D3 – (Certified Behavioral Consultant) oraz Konsultant Talent Reflect.

Posiada 11 lat doświadczenia coachingowego i trenerskiego.

Specjalizacja trenerska: warsztaty sprzedażowe i szefowskie, komunikacja w firmie, obsługa klientów, coaching, trening mentalny dla sportowców.

Ukończył Studium profesjonalnego coacha NOVO – kurs zaawansowany PCC (Professional Certified Coach program – International Coach Federation). Studium Zawodowe Coacha Biznesu NOVO – akredytacja: ACTP Accredited Coaching Training Program-International Coach Federation.

Certyfikowany trener Akademii Trenerów Biznesu Kontrakt OSH.

Absolwent studiów podyplomowych Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie: Psychologia biznesu z akredytacją EQUIS (European Quality Improvement System) oraz kierunku:

Zarządzanie ludźmi w firmie.

Ukończył specjalistyczny program studiów podyplomowych dla kadry zarządzającej w Wyższej Szkole Europejskiej im. ks. Józefa Tischnera w Krakowie na kierunku: Lider biznesu.

Wrocławski Instytut Psychoterapii – Transkulturowa Psychoterapia Pozytywna. Ukończył kurs coachingu u Jenny Rogers, autorki bestsellerowej książki "Coaching oraz posiada certyfikat międzynarodowej koncepcji do pracy z metaforą i obrazem Points of You The Coaching.



2 z 2

Sławomir Młynarczyk

Młynarczyk Sławomir Szymon - trener sprzedaży, mentor, coach, menager, przedsiębiorca.

Absolwent Międzynarodowego Kursu Mentorów „Promotor”,

Absolwent Akademii Trenerów Sprzedaży Development-Partners,

Magister ekonomii Politechniki Radomskiej o specjalizacjach - ekonomika i organizacja handlu i

usług, polityka gospodarcza i strategia przedsiębiorstw.
Członek Stowarzyszenia Mentorów Promotor.
V-ce prezes Fundacji Green Planet 2050.
Członek Grona Targowego Targów Kielce.
Były członek Stowarzyszenia Konsultantów i Trenerów Zarządzania „MATRIK”, były koordynator Świętokrzyskiego Klubu Trenerów Zarządzania „MATRIK”.
Od 2000 roku funkcjonuje w strukturach sprzedaży. Ponad 7 lat na stanowiskach kierowniczych w branżach: gastronomicznej, budowlanej, komputerowej, sportowej, odzieżowej, higieny, czystości i innych. Od 2010 roku zarządza firmą szkoleniową, projektuje i prowadzi warsztaty oraz szkolenia. Przeprowadził ponad 5 tys. godzin szkoleniowych.
SPECJALIZACJA TRENERSKA: Psychologia sprzedaży, Rozwój w Biznesie, Mentoring sprzedażowy, sportowy, Inspirowanie i samorozwój, Coaching sprzedażowy, zarządzanie sobą w czasie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają skrypt tematyczny.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Ponadto niezbędnym warunkiem do nabycia kompetencji jest pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie, wypełnienie testu wiedzy lub odbycie rozmowy kwalifikacyjnej przed i po szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 42 godziny dydaktyczne (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie zaplanowane jest jako sześciodniowe. Planujemy 15 minutowe przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Zaliczenie szkolenia nastąpi, gdy uczestnik będzie obecny na 80% zajęć.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek-Rozwój.

Adres

ul. Tarnowska 15
25-394 Kielce
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Jolanta Cadera

E-mail jolanta.cadera@biurex.pl

Telefon (+48) 607 033 240