



Efektywność działu handlowego - praktyczny program rozwoju moduł "BUDOWANIE SPRZEDAŻY" *możliwa forma zdalna*

Numer usługi 2020/04/06/12327/552427

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

258,33 PLN brutto/h

258,33 PLN netto/h

AKAT Usługi
Doradczycie Tomasz
Kurek



📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 24.09.2024 do 25.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Doradcy handlowi, przedstawiciele handlowi, pracownicy działu obsługi Klienta
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	23-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Wiedza:

- poznanie technik i metod skutecznej sprzedaży,
- poznanie etapów sprzedaży i tego jak powinny być zarządzane.

Umiejętności:

- budowanie większej sprzedaży,
- umiejętność zadawania właściwych pytań,
- umiejętność mówienia językiem korzyści.

Postawy:

- zaangażowanie, odpowiedzialność, orientacja na klienta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
poznanie technik i metod skutecznej sprzedaży,	- poznanie etapów sprzedaży i tego jak powinny być zarządzane.	Test teoretyczny
- budowanie większej sprzedaży, - umiejętność zadawania właściwych pytań,	- umiejętność mówienia językiem korzyści.	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest poprawa działań sprzedażowych i generowanie większej liczby klientów oraz wzrost sprzedaży produktów, bądź usług.

Efekt usługi

Efektami uczenia się, które nabędą uczestnicy usługi są:

- Wyższa efektywność sprzedaży**, w tym. m.in.: obsługa posprzedażowa i sprzedaż na rekomendacjach <-- finalizowanie sprzedaży <-- radzenie sobie z obiekcjami <-- oferowanie faktycznych korzyści <-- umiejętność zadawania właściwych pytań <-- wielopłaszczyznowe dopasowanie do Klienta <-- analiza potrzeb i sytuacji Klienta
- Przygotowanie do sprzedaży i efektywne planowanie pracy**, w tym m.in.: konkretny plan pracy pod kątem maksymalnej efektywności <-- precyzyjna analiza wyników i działań (efektywność handlowca) <-- organizacja dnia pracy <-- analiza efektywności prowadzonej sprzedaży.

Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów, ćwiczeń praktycznych.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi jest udokumentowanie wszystkich działań podjętych w trakcie realizacji usługi doradztwa biznesowego oraz opis wypracowanego rozwiązania w postaci diagnozy potrzeb.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

tak

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

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

Efektywność działu handlowego - praktyczny program rozwoju modułu "BUDOWANIE SPRZEDAŻY" *możliwa forma zdalna*

Program ten wraz z modułem "ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ" koncentruje się na kluczowych aspektach funkcjonowania działów handlowych. Weryfikacja jakości działań handlowych nastąpi w najbliższych tygodniach i miesiącach w wyjątkowej intensywności. Przetrwają najlepsi, charakteryzujący się największą efektywnością sprzedaży i jakością zarządzania procesami. **Kto szybciej przystosuje się do nowej sytuacji ten z kryzysu wyjdzie najmocniejszy.**

Dzień 1

Analiza Twojej sprzedaży

- przeanalizujemy Twój harmonogram dnia, Twoje działania i ich efektywność

Z doświadczenia wiemy, że prostymi krokami, przy analizie właściwych elementów, można mocno poprawić swoją efektywność

Narzędzia i techniki sprzedażowe

- w różnorodnych formach pokażemy Ci najlepsze ze swojego doświadczenia narzędzia sprzedażowe
- wypracujemy w najlepszym stopniu te, które uznasz za najciekawsze,
- zaproponujemy Ci testy kompetencyjne,
- pokażemy materiały filmowe,
- wypracujemy rozwiązania, które realnie pomogą Ci sprzedawać

Trening rozmów sprzedażowych

- będziemy Twoim Klientem, potrenujesz w ten sposób sprzedaż
- czasami nie będzie łatwo, ale zawsze będzie efektywnie i z jasnymi wnioskami do wprowadzenia do sprzedaży

Dzień 2

Analiza wysyłanych ofert e-mailowych, prezentacji sprzedażowych

- możesz przesłać do nas lub zaprezentować poprzez np. aplikację Zoom, swoją ofertę i maile
- porozmawiamy na co zwrócić uwagę, co można dodać, zmodyfikować lub po prostu usunąć, by przekaz był czytelniejszy

Analiza rozmów sprzedażowych

- na żywo podczas rozmowy z Klientem, bądź z nagranych rozmów / zaraz po spotkaniu dowiesz się, co mogłeś zrobić lepiej, nad czym powinieneś pracować, a co już jest na odpowiednim poziomie
- podsumujemy wnioski dla Ciebie, abyś mógł sprzedawać lepiej i więcej.

Narzędzia i metody pracy - JAK PRACUJEMY?

1. Pełna aktywność i maksymalne skupienie na temacie, ponieważ sesje trwają od 45 do 90 minut każda, możesz odbyć do 3 sesji dziennie Pełna elastyczność i dopasowanie do trybu dnia i pracy, ponieważ sesje odbywają się w między godz. 8:00 a godz. 22:00 (obecny harmonogram usługi jest przykładowy)
2. Pełna otwartość i maksymalne skupienie na Uczestniku, ponieważ odbywamy sesje indywidualne
3. Integracja zespołu handlowego i ważna wymiana doświadczeń, ponieważ odbywamy także sesje grupowe

4. Maksymalny możliwy komfort pracy, ponieważ ustalamy dokładny harmonogram sesji do Twoich oczekiwań i możliwości
5. Błyskawiczna informacja zwrotna i wskazówki działań, ponieważ dzięki kanałom online możemy uczestniczyć w rozmowach sprzedażowych handlowców i spotkaniach managerów ze swoimi handlowcami

W przypadku realizacji w formie zdalnej:

Realizacja usługi odbędzie się w formie zdalnej za pośrednictwem wybranej platformy.

- Wymagania sprzętowe: komputer wraz z działającym zewnętrznym lub wewnętrznym mikrofonem, głośnik, klawiatura.
- Wymagania dot. łącza sieciowego: Komputer musi być podłączony do sieci internetowej (minimalna szybkość pobierania 60 kb/s, preferowana 228 kb/s)
- Wymagania dot. oprogramowania: Uczestnik powinien mieć pobraną aplikację wybranej platformy (do ustalenia)
- Ważność spotkania: doradca skontaktuje się z uczestnikami w celu zaproszenia za pomocą maila. Link do spotkania będzie aktywny podczas trwania usługi.

Szkolenie jest jednym z dwóch modułów projektu "Efektywność działu handlowego. Drugi to "Zarządzanie sprzedażą" - zapraszamy na oba w formie dedykowanej!

Harmonogram oraz zakres oszczęólnych bloków jest możliwy do modyfikacji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Narzędzia i techniki sprzedażowe	Tomasz Kurek	24-09-2024	09:00	12:00	03:00
2 z 4 Trening rozmów sprzedażowych -	Tomasz Kurek	24-09-2024	12:00	15:00	03:00
3 z 4 Analiza wysłanych ofert e-mailowych, prezentacji sprzedażowych	Tomasz Kurek	25-09-2024	09:00	12:00	03:00
4 z 4 Analiza rozmów sprzedażowych, podsumowanie	Tomasz Kurek	25-09-2024	12:00	15:00	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	258,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	258,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kurek

Doświadczony menedżer i sprawdzony trener biznesu specjalizujący się m.in. w:

- * procesach komunikacji: biznesowej, marketingowej, zespołowej
- * zarządzaniu projektami, wdrażaniem wartości w organizacjach
- * doradztwie biznesowym, głównie w ramach nowatorskich przedsięwzięć.

Posiadane kwalifikacje z zakresu zarządzania projektami i realizacji strategicznych dla przedsiębiorstwa projektów zdobywał m.in. w ramach:

- * pełnienia obowiązków Członka Zarządu Expo Mazury odpowiedzialnego za marketing korporacyjny, Centrum Konferencyjne oraz Dział Eventów
- * pełnienia obowiązków Dyrektora Projektów Motor Show, Poznań Game Arena i Electronic Sports World Cup, realizowanych przez Międzynarodowe Targi Poznańskie

* pełnienia obowiązków prowadzącego i koordynatora autorskiego projektu w ramach procesu budowy misji, wizji i systemu wartości dla m.in. Aquanet, cdp.pl, Strima i Zamet Industry
Obecnie dzieli się doświadczeniami prowadząc warsztaty szkoleniowe dla kadry managerskiej średniego i wyższego szczebla.

Budowanie długoletnich relacji biznesowych z polskimi oddziałami międzynarodowych korporacji, przede wszystkim w branży motoryzacyjnej i nowych technologii oraz z setkami mniejszych przedsiębiorstw:

- bieżąca obsługa Klientów, w tym ścisła współpraca przy kreowaniu i realizacji realizowanych przez Klientów projektów,
 - przygotowywanie ofert,
 - prezentacje biznesowe,
 - negocjacje cenowe i warunków współpracy,
 - przygotowywanie i finalizowanie umów, etc.
- * Kreowanie, przygotowywanie i

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń praktycznych.

Informacje dodatkowe

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej**.

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

**Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).
Zapraszamy do kontaktu.**

www.akatconsulting.pl

Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) 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 doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Adres

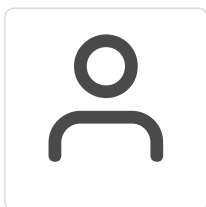
Rzeszów

Rzeszów

woj. podkarpackie

Spotkanie z klientem odbędzie się w formie zdalnej przy użyciu wybranego narzędzia (Zoom, Google Meet, bądź inne narzędzie). Pozostałe terminy to praca własna doradcy. Kontakt z klientem będzie przebiegał w sposób zdalny za pośrednictwem maili, telefonu, itd. W związku ze zdalną realizacją usługi formalnym miejscem realizacji będzie siedziba naszej firmy tj. Kleczkowska 45, 50-227 Wrocław.

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686