



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

Numer usługi 2020/04/07/12327/552609

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



📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 19.08.2024 do 20.08.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Doradcy handlowi, przedstawiciele handlowi, pracownicy działu obsługi Klienta
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	18-08-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	12
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzającą osiągnięcie efektu usługi jest diagnoza 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

---

### Dzień 2

#### 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

#### 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
<b>1 z 4</b> Analiza Twojej sprzedaży	Tomasz Kurek	19-08-2024	09:00	12:00	03:00
<b>2 z 4</b> Narzędzia i techniki sprzedażowe - warsztaty	Tomasz Kurek	19-08-2024	12:00	15:00	03:00
<b>3 z 4</b> Trening rozmów sprzedażowych - warsztaty	Tomasz Kurek	20-08-2024	09:00	12:00	03:00
<b>4 z 4</b> Analiza rozmów sprzedażowych, podsumowanie	Tomasz Kurek	20-08-2024	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](http://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

Białystok  
Białystok  
woj. podlaskie

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



**Angela Janas**

**E-mail** [a.janas@akatconsulting.pl](mailto:a.janas@akatconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 793 489 600