



AKAT Usługi
Doradczycie Tomasz
Kurek



Efektywność działu handlowego - praktyczny program rozwoju moduł "Budowanie Sprzedaży"

Numer usługi 2020/04/07/12327/552784

📍 Olsztyn / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 15.01.2025 do 16.01.2025

2 200,00 PLN brutto

2 200,00 PLN netto

137,50 PLN brutto/h

137,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową stanowią osoby zatrudnione w branży handlowej. Uczestnicy nie muszą wykazywać się doświadczeniem i umiejętnościami, aby uczestniczyć w usłudze.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	14-01-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznego stosowania negocjacji handlowych oraz technik sprzedaży służących poprawie efektywności działu handlowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje techniki negocjacyjne.	Charakteryzuje podstawowe style negocjowania	Test teoretyczny
Charakteryzuje przykłady narzędzi budowania sprzedaży	Określa zasady i opisuje przykłady właściwego wykorzystania narzędzi sprzedaży	Test teoretyczny
Charakteryzuje pojęcia związane z budowaniem efektywności działu handlowego	Identyfikuje właściwe narzędzia służące podnoszeniu efektywności działu handlowego	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Wydawane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia zawiera opis efektów uczenia się.

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

Wydane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia 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?

W wydawanym zaświadczeniu znajduje się informacja o osobie prowadzącej i walidującej

Program

Dzień 1

Analiza Twojej sprzedaży

- przeanalizujemy Twój harmonogram dnia, Twoje działania i ich 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.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych: 1h - 60 min.

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Podczas usługi zostaną przeprowadzone ćwiczenia z podziałem na 2 grupy.

Na zakończenie usługi zostanie przeprowadzony test teoretyczny jednokrotnego wyboru, który podlega ocenie przez Walidatora.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Analiza Twojej sprzedaży . Narzędzia i techniki sprzedażowe - warsztaty	Angelika Kajrys	15-01-2025	08:00	12:00	04:00
2 z 7 Przerwa(wliczona w czas trwania usługi)	Angelika Kajrys	15-01-2025	12:00	12:15	00:15
3 z 7 Trening rozmów sprzedażowych - warsztaty	Angelika Kajrys	15-01-2025	12:15	16:00	03:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 7 Analiza wysłanych ofert e-mailowych, prezentacji sprzedażowych.	Angelika Kajrys	16-01-2025	08:00	12:00	04:00
5 z 7 Przerwa(wliczona w czas trwania usługi)	Angelika Kajrys	16-01-2025	12:00	12:15	00:15
6 z 7 Analiza rozmów sprzedażowych, podsumowanie	Angelika Kajrys	16-01-2025	12:15	15:45	03:30
7 z 7 Walidacja - test	-	16-01-2025	15:45	16:00	00:15

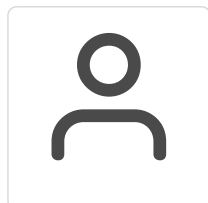
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	137,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	137,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Angelika Kajrys

Trener, coach ICF - certyfikowany praktyk metody NLP, NVC, Transforming Communication. Specjalizacje: Life coaching, Biznes coaching, Coaching grupowy, Corporate coaching, Coaching kariery, Coaching online.

Współtworzy Warsztat Dobrych Myśli wspierając kobiety w poszukiwaniu własnej drogi zawodowej

oraz Strefę handlowca, miejsce do wymiany doświadczeń z zakresu sprzedaży, komunikacji, kształtowania postaw i rozumienia emocji.

Posiada doświadczenie współprac z takimi obszarami jak: Usługi windykacyjne i BIG, Outsourcingowe Contact Center, Sprzedaż drobnych AGD, Fotowoltaika, Telekomunikacyjna, Motoryzacyjna, Obrót stałą, Szkolenia specjalistyczne, Beauty and Wellness, Ubezpieczenia, Utylizacja materiałów wybuchowych, Inżynieria produkcyjna, TSL, Handel materiałami budowlanymi, Sprzedaż produktów premium.

Posiada ponad 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń oraz co najmniej 60 godzinne doświadczenie w prowadzeniu doradztw z zakresu swoich specjalizacji dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń.

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)

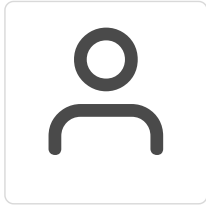
Adres

Olsztyn

Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 013