



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

Numer usługi 2020/04/15/12327/555158

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



📍 Zielona Góra / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 30.10.2024 do 31.10.2024

## 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>	29-10-2024
<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:

- techniki i metod skutecznej sprzedaży,
- etapy sprzedaży i tego jak powinny być zarządzane,
- techniki zainteresowania klienta swoją ofertą,

umiejętności:

- zadawania właściwych pytań,
  - mówienia językiem korzyści,
  - zrozumienia sytuacji klienta i jego potrzeb oraz dopasowywania oferty względem tego,
  - radzenia sobie z trudnymi klientami,
  - organizacji pracy,
  - analizy skuteczności sprzedaży.
  - budowanie większej sprzedaży,
- postawy:
- zaangażowanie, odpowiedzialność, orientacja na klienta

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
- techniki i metod skutecznej sprzedaży, - etapy sprzedaży i tego jak powinny być zarządzane,	techniki zainteresowania klienta swoją ofertą	Test teoretyczny
zadawania właściwych pytań, - mówienia językiem korzyści, - zrozumienia sytuacji klienta i jego potrzeb oraz dopasowywania oferty względem tego	organizacja pracy	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:**

**1. 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

**2. 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

Sposób weryfikacji efektów uczenia się

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

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzającą osiągnięcie efektu usługi będzie 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 f.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 wybranego komunikatora/platformy.
- Wymagania sprzętowe: komputer wraz z działającym zewnętrznym bądź wewnętrznym mikrofonem oraz głośnikiem, klawiatura,
- Wymagania dot. łącza sieciowego: Komputer musi być połączony do sieci internetowej (minimalna szybkość pobierania 30 kb/s, preferowana 128 kb/s)
- Wymagania dot. oprogramowania: do ustalenia
- Ważność spotkania: trener skontaktuje się z uczestnikiem w celu zaproszenia za pomocą maila.

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

Harmonogram oraz zakres poszczególnych bloków jest możliwy do modyfikacji.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Analiza Twojej sprzedaży, Narzędzia i techniki sprzedażowe, Trening rozmów sprzedażowych	Rafał Błachowski	30-10-2024	09:00	15:00	06:00
<b>2 z 2</b> Analiza wysłanych ofert e-mailowych, prezentacji sprzedażowych, Analiza rozmów sprzedażowych	Rafał Błachowski	31-10-2024	09:00	15:00	06:00

# 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

### Rafał Błachowski

Prowadzę działalność od 2012 r. Moimi głównymi Klientami są m.in.: Volkswagen Group Polska, PZU Życie, Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad. Specjalizuję się w tematach dedykowanych sprzedaży (B2C i B2B), zarządzaniu zespołem (także rozproszonym) oraz budowaniu wartości i wypracowaniu zasad komunikacji w organizacjach.

Ponad 2800 przepracowanych godzin szkoleniowych dla ponad 3700 Uczestników.

W okresie ostatnich 2 lat od daty rozpoczęcia usługi zrealizowane ponad 120 godzin szkoleń i ponad 60 godzin usług doradczych z zakresu posiadanych specjalizacji.

## 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](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

Zielona Góra  
Zielona Góra  
woj. lubuskie

Usługa zostanie zrealizowana online za pośrednictwem wybranej platformy.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Realizacja zdalna online-formalne miejsce w siedzibie wnioskodawcy: Kleczkowska45, Wrocław

## Kontakt



**Angela Janas**

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

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