



Polska Akademia
Edukacji Karol
Wieszczycki



Skuteczna sprzedaż B2B i B2C – narzędzia i techniki w praktyce

Numer usługi 2024/06/24/29229/2196357

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 22.07.2024 do 23.07.2024

4 800,00 PLN brutto

4 800,00 PLN netto

240,00 PLN brutto/h

240,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest wszystkim pracownikom odpowiedzialnym za sprzedaż oraz właścicielom firm z sektora MŚP, którzy: <ul style="list-style-type: none">• chcą doskonalić umiejętności w sprzedaży,• chcą otrzymać narzędzia, które pozwolą doskonalić pracę sprzedawców,• prowadzą własne działania sprzedażowe.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	21-07-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Skuteczna sprzedaż B2B i B2C – narzędzia i techniki w praktyce" przygotowuje właściciele firm oraz pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż, do samodzielnej koordynacji i wyznaczania celów do realizacji działań sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje kluczowe zasady sprzedaży B2B i B2C	Definiuje i rozróżnia klientów indywidualnych, biznesowych i instytucjonalnych.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje profile klientów na podstawie ich działań, zachowań i potrzeb zakupowych	Test teoretyczny
	Definiuje zasady sprzedaży typu B2B i B2C	Test teoretyczny
	Segmentuje klientów (nowych i obecnych)	Test teoretyczny
Stosuje zasady sprzedażowej prezentacji	Definiuje najskuteczniejsze scenariusze sprzedażowe	Test teoretyczny
	Realizuje i moderuje spotkania z klientami	Test teoretyczny
	Charakteryzuje kluczowe zasady sprzedażowej prezentacji	Test teoretyczny
	Definiuje zasady uzyskiwania decyzji zakupowych	Test teoretyczny
Kontroluje proces pozyskiwania klienta	Charakteryzuje etapy procesu sprzedażowego	Test teoretyczny
	Realizuje skuteczne zamknięcia procesu sprzedażowego	Test teoretyczny
	Definiuje zasady budowy strategii sprzedażowych	Test teoretyczny
Buduje procesy sprzedażowe	Stosuje strategie sprzedażowe w zależności od typu klienta	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak. Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji składa się z dwóch części: imiennego certyfikatu potwierdzającego ukończenie szkolenia oraz suplementu zawierającego opis efektów uczenia się/kształcenia "uzyskanych" w trakcie całego szkolenia.

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

Tak. Na suplementcie do certyfikatu ukończenia szkolenia widnieje informacja dotycząca sposobu weryfikacji, ilości uzyskanych punktów (w przypadku testów jedno/wielokrotnego wyboru) bądź/ oraz uzyskanej oceny ze szkolenia.

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

Tak. Na suplementcie widnieje informacja dotycząca zastosowanych metod szkoleniowych oraz metod walidacyjnych wraz z uzyskanym, w wyniku walidacji, wynikiem.

Program

Szkolenie "Skuteczna sprzedaż B2B i B2C – narzędzia i techniki w praktyce" składa się z części wykładowej oraz praktycznej. Uczestnik wykonuje ćwiczenia przy wykorzystaniu własnego komputera.

W trakcie szkolenia uczestnik pozna sprawdzone i skuteczne narzędzia i techniki sprzedaży kierowane do klientów z sektora B2B i B2C, a także nauczy się jak stosować je w praktyce.

Ze względu na charakter szkolenia, w trakcie szkolenia realizowane będą ćwiczenia praktyczne, których wyniki będą na bieżąco prezentowane prowadzącemu. Realizacja ćwiczeń praktycznych, na bieżąco, jest równoznaczna z potwierdzeniem uczestnictwa w zajęciach.

Podsumowaniem szkolenia jest przeprowadzenie procesu walidacji/egzaminu składającego się z części teoretycznej.

W ramach części teoretycznej uczestnicy będą musieli wypełnić testy jedno/wielokrotnego wyboru. Warunkiem zaliczenia części teoretycznej jest uzyskanie minimum 80% prawidłowych odpowiedzi.

Ramowy program usługi:

Dzień I:

1. Kluczowe zasady sprzedaży B2B i B2C.
2. Strategia sprzedaży. Zasady budowy wygrywających strategii.
3. Kryteria kwalifikacji i dyskwalifikacji klientów.
4. Prowadzenie spotkań z klientem - omówienie najskuteczniejszych technik i scenariuszy.

Dzień II:

5. Prowadzenie spotkań z klientem - omówienie najskuteczniejszych technik i scenariuszy. Ciąg dalszy.
6. Kluczowe zasady prowadzenia prezentacji sprzedażowej.
7. Kontrola decyzji etapowych na każdym etapie procesu sprzedaży.
8. Zasady zamykania spotkania sprzedażowego.

Maksymalna ilość osób na szkoleniu: 16.

Czas trwania szkolenia: 20 h dydaktycznych (zawiera przerwy oraz walidację).

W trakcie szkolenia przewidziane są przerwy, których termin zostanie uzgodniony z grupą.

Na zakończenie szkolenia przewidziana jest walidacja prowadzona przez trenera zewnętrznego.

Czas trwania 1h szkoleniowej: 45 minut.

Materiały tworzone w trakcie zajęć na podstawie ćwiczeń praktycznych i wykładów.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Kluczowe zasady sprzedaży B2B i B2C. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszeowski	22-07-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 11 Strategia sprzedaży. Zasady budowy wygrywających strategii. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszeowski	22-07-2024	09:30	11:00	01:30
3 z 11 Strategia sprzedaży. Zasady budowy wygrywających strategii. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszeowski	22-07-2024	11:00	12:30	01:30
4 z 11 Kryteria kwalifikacji i dyskwalifikacji klientów. Kto jest, a kto nie jest Twoim klientem? Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszeowski	22-07-2024	12:30	14:00	01:30
5 z 11 Prowadzenie spotkań z klientem - omówienie najsukuteczniejszych technik i scenariuszy. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszeowski	22-07-2024	14:00	15:30	01:30
6 z 11 Prowadzenie spotkań z klientem - omówienie najsukuteczniejszych technik i scenariuszy. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszeowski	23-07-2024	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 11 Kluczowe zasady prowadzenia prezentacji sprzedażowej. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszewski	23-07-2024	09:30	11:00	01:30
8 z 11 Kontrola decyzji etapowych na każdym etapie procesu sprzedaży. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszewski	23-07-2024	11:00	12:30	01:30
9 z 11 Kontrola decyzji etapowych na każdym etapie procesu sprzedaży. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszewski	23-07-2024	12:30	14:00	01:30
10 z 11 Zasady zamykania spotkania sprzedażowego. Ćwiczenia.	Jarosław Mioduszewski	23-07-2024	14:00	14:45	00:45
11 z 11 Walidacja	-	23-07-2024	14:45	15:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	240,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	240,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jarosław Mioduszewski

Doktor nauk ekonomicznych w zakresie nauk o zarządzaniu z 33 letnim doświadczeniem naukowym i praktycznym.

Posiada uprawnienia Ministra Skarbu do zasiadania w radach nadzorczych.

Prowadzący zajęcia dydaktyczne na studiach dziennych, zaocznych i podyplomowych z przedmiotów: „Zarządzanie projektem”, „Metody organizacji i zarządzania”, „Podstawy organizacji i zarządzania”, „Teoria organizacji i zarządzania”, „Metody wyceny projektów gospodarczych”, „Metody pracy kierowniczej”, „Komunikacja społeczna”, „Negocjacje”, „Negocjacje w biznesie”, „Mediacje biznesowe”, „Trening kierowniczy”.

Współorganizator i prowadzący szkolenia dla kadry menedżerskiej i przedstawicieli handlowych na temat: „Zarządzanie projektem”, „Zarządzanie finansami”, „Planowanie działalności gospodarczej”, „Zarządzanie czasem”; „Rekrutacja i selekcja”, „Negocjacje handlowe” „Negocjacje w biznesie”, „Obsługa Klienta i techniki sprzedaży”.

Autor i współautor 66 publikacji naukowych - recenzowanych z zakresu ekonomii i zarządzania przedsiębiorstwem oraz dotyczących rozwoju przedsiębiorczości gospodarczej.

Kierownik i członek 11 projektów badawczych dotyczących gospodarowania nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa w regionie warmińsko-mazurskim.

Autor i współautor kilkudziesięciu opracowań na rzecz praktyki (studia wykonalności, plany biznesu, ekspertyzy).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały tworzone w trakcie zajęć na podstawie ćwiczeń praktycznych i wykładów.

Warunki uczestnictwa

Od uczestników wymagane jest:

- posiadanie komputera z dostępem do Internetu

Informacje dodatkowe

Czas trwania szkolenia: 20 h dydaktycznych (w tym przerwy i walidacja).

Czas trwania 1h szkoleniowej: 45 minut.

Ze względu na specyfikę szkolenia, przerwy będą ustalane indywidualnie z uczestnikami.

Zwolnienie z VAT na podstawie Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień § 3 pkt 1 ppkt 14.

Warunki techniczne

Wymagania techniczne w przypadku webinarów / szkoleń online:

- Dostęp do internetu
- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy)
- 2 GB pamięci RAM (zalecane 4 GB lub więcej)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, ChromeOS

Ponieważ szkolenie prowadzone będzie na platformie opartej na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z ich najaktualniejszych oficjalnych wersji, takich jak Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge, Opera.

Kontakt



Karol Wieszczycki

E-mail biuro@pae.edu.pl

Telefon (+48) 501 103 385