



ASK Szkolenia  
Rozwój Dotacje  
Agnieszka Skupio  
Brak ocen dla tego dostawcy

## Strategia handlowa i efektywność sprzedażowa w kanałach tradycyjnych i online

Numer usługi 2024/07/02/161221/2205670

- 📍 Lublin / stacjonarna
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 🕒 17 h
- 📅 30.07.2024 do 31.07.2024

5 100,00 PLN brutto  
5 100,00 PLN netto  
300,00 PLN brutto/h  
300,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Osoby prowadzącą działalność gospodarczą, przedsiębiorcy, menadżerowie, handlowcy, pracownicy działu sprzedaży i działu obsługi klienta.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	17
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestników do samodzielnego i świadomego budowania oferty handlowej w kanałach tradycyjnych oraz przy użyciu nowoczesnych kanałów i narzędzi. Program usługi zakłada przekazanie praktycznej wiedzy oraz wybór technik pozwalających ocenić efektywność przeprowadzanych działań dla wybranych grup docelowych, umiejętność

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Umiejętnie różnicuje specyfikę sprzedaży w kanałach tradycyjnych i online. Analizuje rynek i konkurencję rynkową.</p> <p>Opracowuje spersonalizowane strategie handlowe oparte na języku korzyści.</p>	<p>Praca nad rozumieniem specyfiki sprzedaży bezpośredniej i pośredniej</p> <p>Praca nad rozumieniem języka korzyści dla własnych produktów i usług</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Skutecznie planuje sprzedaż, monitoruje wyniki oraz osiągnięcie celów handlowych.</p>	<p>Przygotowanie i analiza przykładu planu sprzedaży</p>	<p>Wywiad swobodny</p>
<p>Różnicuje segmenty klientów i tworzy persony, ścieżki doświadczeń klienta oraz skutecznie korzysta z narzędzi strategicznych do pracy nad rozumieniem zachowań swoich klientów</p>	<p>Opracowanie własnego case study – segmentów, persony i ścieżki doświadczeń.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Rozumie i wykorzystuje narzędzia budowania przewag konkurencyjnych w procesie sprzedaży tradycyjnej i online dla zwiększenia liczby potencjalnych klientów i szans na sukces w sprzedaży.</p>	<p>Wybór i opracowanie założeń własnych narzędzi budowania przewag konkurencyjnych.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

## 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

Strategia handlowa i efektywność sprzedażowa w kanałach tradycyjnych i online

Dzień 1. Strategia sprzedaży w kanałach tradycyjnych i online

1. Sprzedaż - ogólne zagadnienia sprzedaży w kanałach tradycyjnych i online
2. Strategie handlowe i ich praktyczne zastosowanie
3. Analiza rynku oraz procesów zakupowych w oparciu o branże uczestników szkolenia
4. Kluczowe kroki w procesie sprzedaży w kanałach tradycyjnych i online
5. Narzędzia budowania przewag konkurencyjnych w procesie sprzedaży tradycyjnej i online

Dzień 2: Klient w procesie efektywnej sprzedaży

1. Persony, ścieżka doświadczeń klienta, mapa empatii i jak nad nimi pracować
2. Język korzyści dla klienta CECHA-ZALETA-KORZYŚĆ
3. Segmentacja klientów i jej praktyczne zastosowanie w sprzedaży tradycyjnej i online
4. Przygotowywanie ofert i tworzenie narzędzi komunikacji z klientem
5. Podsumowanie i zakończenie szkolenia
6. WALIDACJA

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 12</b> Sprzedaż - ogólne zagadnienia sprzedaży w kanałach tradycyjnych i onlineAgnieszka	Agnieszka Chocaj	30-07-2024	08:00	10:00	02:00
<b>2 z 12</b> Strategie handlowe i ich praktyczne zastosowanieAgnieszka	Agnieszka Chocaj	30-07-2024	10:00	12:00	02:00
<b>3 z 12</b> Strategie handlowe i ich praktyczne zastosowanieAgnieszka Chocaj30.07.2024 12:00:00Przerwa lunchowaAgnieszka	Agnieszka Chocaj	30-07-2024	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>4 z 12</b> Analiza rynku oraz procesów zakupowych w oparciu o branże uczestników szkoleniaAgnieszka	Agnieszka Chocaj	30-07-2024	12:30	14:00	01:30
<b>5 z 12</b> Kluczowe kroki w procesie sprzedaży w kanałach tradycyjnych i onlineAgnieszka	Agnieszka Chocaj	30-07-2024	14:00	15:30	01:30
<b>6 z 12</b> Narzędzia budowania przewag konkurencyjnych w procesie sprzedaży tradycyjnej i onlineAgnieszka	Agnieszka Chocaj	30-07-2024	15:30	16:30	01:00
<b>7 z 12</b> Persony, ścieżka doświadczeń klienta, mapa empatii i jak nad nimi pracowaćAgnieszka	Agnieszka Chocaj	31-07-2024	08:00	10:00	02:00
<b>8 z 12</b> Język korzyści dla klienta CECHA-ZALETA-KORZYŚĆAgnieszka	Agnieszka Chocaj	31-07-2024	10:00	12:00	02:00
<b>9 z 12</b> Przerwa lunchowaAgnieszka	Agnieszka Chocaj	31-07-2024	12:00	12:30	00:30
<b>10 z 12</b> Segmentacja klientów i jej praktyczne zastosowanie w sprzedaży tradycyjnej i onlineAgnieszka	Agnieszka Chocaj	31-07-2024	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>11 z 12</span> Przygotowywanie ofert i tworzenie narzędzi komunikacji z klientem Agnieszka Chocaj	Agnieszka Chocaj	31-07-2024	14:00	16:00	02:00
<span>12 z 12</span> Walidacja	-	31-07-2024	16:00	16:30	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	300,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	300,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Agnieszka Chocaj

Certyfikowany Moderator Design Thinking. Strateg – praktyk mający na swoim koncie efektywne procesy zarządzania zmianą, rebrandingi oraz strategię komunikacji w obszarach B2B & B2C. Zajmowała się diagnozą i opisem procesów zachodzących w przedsiębiorstwach poddawanych diagnozie w branżach home i building. Jest autorem lub współautorem kilkudziesięciu analiz i diagnoz przedsiębiorstw.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt szkoleniowy

# Adres

ul. Związkowa 26  
20-148 Lublin  
woj. lubelskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

# Kontakt



**Agnieszka Skupio**

**E-mail** [agnieszka.skupio@ask-szkolenia.pl](mailto:agnieszka.skupio@ask-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 533 856 555