



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



Szkolenie - PRAKTYCZNY TRENING SPRZEDAŻY B2B I PREZENTACJA OFERTY

Numer usługi 2024/10/22/159753/2374438

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 10.04.2025 do 11.04.2025

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie adresowane jest do wszystkich osób, których praca polega na sprzedaży produktów/usług oraz obsłudze Klienta, którzy mają potrzebę osiągnięcia wyższych wyników sprzedażowych.</p> <p>Szkolenie polecane jest osobom osobom będącym zarówno w bezpośrednim jak i telefonicznym kontakcie z klientem, pracownikom działów obsługi klienta, osobom odpowiedzialnym za obsługę procesu reklamacyjnego; wszystkim, którzy w swojej pracy kontaktują się z klientami, dbając o długofalowe relacje i budując dobry wizerunek firmy.</p> <p>Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:</p> <ul style="list-style-type: none">• Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1• Nowy start w Małopolsce z EURESem• Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe• Kierunek - Rozwój• Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	03-04-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do wykonywania zawodu przedstawiciela handlowego, specjalisty ds. sprzedaży, specjalisty ds. obsługi Klienta, doradcy Klienta i innych zawodów związanych ze sprzedażą i obsługą Klienta. Usługa przygotowuje uczestników do wdrożenia skutecznej i efektywnej sprzedaży w firmie poprzez wypracowanie długofalowych relacji z klientami oraz zastosowanie odpowiednich technik sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje kluczowe pojęcia związane z procesami sprzedażowymi i obsługą klienta.	posługuje się językiem korzyści, zna techniki radzenia sobie z obiekcjami klienta	Test teoretyczny
Stosuje skuteczne metody przygotowania i prowadzenia spotkań handlowych	ma wiedzę jak wygląda profesjonalne spotkanie handlowe, zna techniki negocjacyjne	Test teoretyczny
Buduje pozytywne relacje z klientami oparte na wzajemnym zaufaniu	zna zasady dialogu z klientem oraz aktywnego słuchania i badania potrzeb	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 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?

Tak, dokument 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?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 10 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy x 2 dni

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

DZIEŃ 1

PRETEST

MODUŁ 1 :

SKUTECZNA PREZENTACJA OFERTY

- Znaczenie skutecznego prezentowania ofert w procesie sprzedaży
- Zrozumienie potrzeb klienta
- Zadawanie skutecznych pytań i identyfikacja potrzeb klienta
- Analiza kontrahenta i dostosowanie prezentacji do specyficznych wymagań
- Jak przekładać cechy produktu/usługi na korzyści dla klienta
- Techniki prezentacji oparte na wartościach dla klienta

MODUŁ 2 :

SKUTECZNE WYKORZYSTANIE RELACJI Z KLIENTAMI

- Relacja handlowa – szczegółowa analiza tego czym jest relacja i na czym się opiera.
- Do czego służy nam w sprzedaży dobra relacja z klientem?
- Jak przełożyć relacje na efektywność finalizacji lub do sprzedaży?
- Cel rozmowy handlowej.

MODUŁ 3 :

DIAGNOZA WARTOŚCI ZAKUPOWYCH KLIENTÓW - ANALIZA POTRZEB KLIENTA

- Systemowe koncepcje diagnozy klientów – krytyczna analiza, dobór najlepszych elementów
- Narzędzia diagnozy potrzeb klienta
- Docieranie do poziomu interesów klienta
- Analiza i rozpoznanie grupy decyzyjnej
- Warsztat – wypracowanie potencjalnych wartości dla klientów (poziom Interesów)
- Trening diagnozy wartości zakupowych klienta i grupy decyzyjnej w organizacji klienta

MODUŁ 4 :

ANALIZA OBIEKCJI KLIENTÓW

- Obiekcje faktyczne i unikowe
- Presja cenowa- jak ja rozegrać
- "Targowisko" - Obiekcje cenowe, gry klientów, roszczenia
- Osobowość klienta vs typy obiekcji
- Scenka diagnostyczna na forum – praca w wybranymi obiekcjami

DZIEŃ 2

MODUŁ 1 :

NEGOCJACJE B2B – zasady, o których musisz pamiętać

- Formułowanie celów minimum i maksimum
- Formułowanie BATNA
- Jakich komunikatów nie używać podczas negocjacji
- Argumentacja
- Dobór odpowiedniej strategii negocjacyjnej w rozmowach

MODUŁ 2 :

ZWIĘKSZANIE WARTOŚCI SPRZEDAŻY Z DANEJ TRANSAKCJI

- Różnice między cross-sellingiem a up-sellingiem
- Techniki Cross-sellingu- Kiedy proponować produkty dodatkowe, aby zwiększyć wartość koszyka?
- Techniki Up-sellingu- Jak skutecznie proponować droższe produkty lub usługi?
- Umiejętnie opakuj swoją cenę
- Analiza przewagi konkurencyjnej
- Wypracowanie narzędzi do działań cross-sellingowych i up-sellingowych.

MODUŁ 3 :

FINALIZACJA SPRZEDAŻY - domykanie rozmowy handlowej

- Przepracowanie założeń do skutecznej finalizacji sprzedaży
- Potencjalne powody trudności w finalizacji sprzedaży – analiza
- System naczyń połączonych – czyli skuteczność zamknięcia sprzedaży a etap diagnozy i prezentacji
- wartości dla klienta
- Techniki domykania sprzedaży – prezentacja, przykłady branżowe
- Wybór technik finalizacji do pracy w treningu
- Trening finalizacji sprzedaży dla klienta/grupy decyzyjnej

MODUŁ 4 :

Aktywny trening sprzedażowy

Uczestnicy szkolenia wielokrotnie trenują rozmowy z klientami na poszczególnych etapach procesu

sprzedaży, na bazie wypracowanych w trakcie warsztatów modeli i narzędzi

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 WALIDACJA - PRETEST - test online	-	10-04-2025	08:00	08:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 16 SKUTECZNA PREZENTACJA OFERTY	Jarosław Roźmiarek	10-04-2025	08:10	10:15	02:05
3 z 16 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	10-04-2025	10:15	10:25	00:10
4 z 16 SKUTECZNE WYKORZYSTANIE RELACJI Z KLIENTAMI	Jarosław Roźmiarek	10-04-2025	10:25	12:40	02:15
5 z 16 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	10-04-2025	12:40	13:05	00:25
6 z 16 DIAGNOZA WARTOŚCI ZAKUPOWYCH KLIENTÓW - ANALIZA POTRZEB KLIENTA Artur	Jarosław Roźmiarek	10-04-2025	13:05	14:35	01:30
7 z 16 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	10-04-2025	14:35	14:45	00:10
8 z 16 ANALIZA OBIEKCJI KLIENTÓW	Jarosław Roźmiarek	10-04-2025	14:45	16:15	01:30
9 z 16 NEGOCJACJE B2B – zasady, o których musisz pamiętać	Jarosław Roźmiarek	11-04-2025	08:00	10:15	02:15
10 z 16 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	11-04-2025	10:15	10:25	00:10
11 z 16 ZWIĘKSZANIE WARTOŚCI SPRZEDAŻY Z DANEJ TRANSAKCJI	Jarosław Roźmiarek	11-04-2025	10:25	12:40	02:15
12 z 16 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	11-04-2025	12:40	13:05	00:25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 16 FINALIZACJA SPRZEDAŻY - domykanie rozmowy handlowej	Jarosław Roźmiarek	11-04-2025	13:05	14:35	01:30
14 z 16 Przerwa	Jarosław Roźmiarek	11-04-2025	14:35	14:45	00:10
15 z 16 Aktywny trening sprzedażowy	Jarosław Roźmiarek	11-04-2025	14:45	16:05	01:20
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test online	-	11-04-2025	16:05	16:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jarosław Roźmiarek

Od ponad 10 lat zajmuje się tworzeniem i realizacją projektów rozwojowych dla klientów biznesowych i korporacyjnych. Posiada rozległą wiedzę z zakresu sprzedaży i zarządzania pozwalającą na rozwój umiejętności sprzedażowych – zarówno w zakresie realizacji sprzedaży, jak i zarządzaniu nią. Lubi w

swoich szkoleniach wykorzystywać wiedzę ponadczasową tą sprawdzoną jak i tą nowoczesną związaną z nowoczesną technologią. Na swoim koncie ma ponad 1500 dni szkoleniowych.

Specjalizacja trenerska:
W ZAKRESIE SPRZEDAŻY
zwiększanie rentowności
sprzedaży,
sprzedaż doradcza
komunikacja w sprzedaży
zarządzanie sprzedażą ,
Prezentacja, która przekonuje,
inspiruje i wspiera sprzedaż
strategie negocjacyjne,
W ZAKRESIE ZARZĄDZANIA
komunikacja w zarządzaniu
Skuteczne strategie antystresowe
W ZAKRESIE OBSŁUGI KLIENTA
zwiększanie efektywności
osobistej
zwiększanie poziomu lojalności
klientów,
tworzenie i wdrażanie standardów
obsługi klienta,
komunikacja interpersonalna i
zespołowa,
marka osobista
radzenie sobie ze stresem,
wzrost kreatywności,
zarządzanie sobą w czasie,
asertywność.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu e-mail z e-bookiem tematycznym.

Informacje dodatkowe

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych , zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r.w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem

- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie odbywa się za pomocą platformy szkoleniowej

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy)

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)

Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki.

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska oraz adresu email w oknie logowania.

Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg. harmonogramu szkolenia.

Prędkość połączenia można zweryfikować pod adresem: <https://www.speedtest.pl/>

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145