



Centrum Wsparcia
Biznesu INCOM
Piotr Jasiek



POWER UP YOUR SALES! – warsztat umiejętności związanych z prospectingiem - szkolenie

Numer usługi 2024/11/18/12833/2418195

📍 Koszalin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 27.01.2025 do 28.01.2025

3 720,00 PLN brutto

3 720,00 PLN netto

155,00 PLN brutto/h

155,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, osoby odpowiedzialne za kontakt z klientem, kontrahentem, dokonujące analizy rynku, poszukujące rynków zbytu, pracownicy działów handlowych, osoby związane ze sprzedażą.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	26-01-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowanie uczestnika do zarządzania zjawiskiem Sales Call Reluctance (SCR) - poprzez rozwijanie umiejętności przezwycięzania barier wewnętrznych i stosowanie odpowiednich technik.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje i klasyfikuje typy barier w podejmowaniu działań sprzedażowych	Charakteryzuje główne typy oporów	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, na dokumencie potwierdzającym uzyskanie kompetencji jest zawarty 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, na dokumencie zawarto informację o formie i wyniku walidacji.

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

TAK, na dokumencie wpisano informację o rozdzieleniu procesu kształcenia i uczenia się od walidacji.

Program

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, osób odpowiedzialne za kontakt z klientem/ kontrahentem, osób dokonujących analizy rynku, poszukujących rynków zbytu, pracowników działów handlowych, osób związanych ze sprzedażą.

Dzień 1 – 12.05.2023

09:00 - 10:30

Wprowadzenie do problemu niechęci w sprzedaży

Omówienie zjawiska niechęci w kontekście pracy handlowców oraz jego znaczenia. Wyjaśnienie, dlaczego taki problem jest istotnym czynnikiem ograniczającym skuteczność sprzedaży.

10:30 - 10:45

Przerwa

10:45 - 12:15

Rozpoznanie i klasyfikacja typów barier w podejmowaniu działań sprzedażowych

Przedstawienie głównych typów oporów, takich jak Prorok Nieszczęść, Obsesyjny Perfekcjonista, Hiperprofesjonalista i Trema Sceniczna. Omówienie, jak różne typy wpływają na podejście do sprzedaży.

12:15 - 12:30

Przerwa

12:30 - 14:00

Objawy i symptomy związane z oporem przed kontaktem z klientem

Analiza objawów, takich jak unikanie kontaktu telefonicznego, strach przed autopromocją i lęk przed odrzuceniem. Identyfikacja, jak te symptomy wpływają na codzienną pracę handlowców.

14:00 - 14:45

Przerwa obiadowa

14:45 - 16:15

Koszty związane z brakiem działań sprzedażowych

Omówienie kosztów emocjonalnych i finansowych związanych z niepodejmowaniem aktywności handlowej. Przedstawienie wpływu takiego oporu na wyniki indywidualne i zespołowe.

16:15 - 16:30

Przerwa

16:30 - 18:00

Przyczyny powstawania obaw przed działaniami sprzedażowymi

Przegląd czynników przyczyniających się do rozwoju lęków, takich jak predyspozycje osobowościowe, środowisko pracy i dziedziczność. Wyjaśnienie, jak przekonania i lęki wpływają na podejmowanie decyzji o inicjowaniu kontaktów.

Dzień 2 – 13.05.2023

09:00 - 10:30

Mechanizmy działania wewnętrznych barier handlowych

Wyjaśnienie, jak opory tworzą psychologiczną barierę w działaniach sprzedażowych. Analiza mechanizmów blokujących aktywność i wpływu emocji na efektywność.

10:30 - 10:45

Przerwa

10:45 - 12:15

Wpływ barier na autopromocję

Omówienie, jak opory ograniczają możliwości promowania swoich umiejętności i sukcesów. Przedstawienie sposobów na przełamanie lęku i zwiększenie pewności siebie.

12:15 - 12:30

Przerwa

12:30 - 14:00

Rozpoznanie własnych wzorców myślowych i zachowań

Pomoc w identyfikacji indywidualnych schematów myślowych i zachowań, które prowadzą do oporu przed podejmowaniem działań. Zrozumienie, jak te wzorce mogą ograniczać skuteczność.

14:00 - 14:45

Przerwa obiadowa

14:45 - 16:15

Metody zmniejszania lęku i napięcia

Przedstawienie technik pomagających obniżyć poziom lęku i napięcia związanego z podejmowaniem działań sprzedażowych. Skupienie na strategiach mentalnych i budowaniu pozytywnych skojarzeń.

16:15 - 16:30

Przerwa

16:30 - 18:00

Praktyczne wskazówki do radzenia sobie z obawami przed kontaktami i podsumowanie

Podanie praktycznych metod, które handlowcy mogą wdrożyć w swojej pracy, aby skutecznie pokonać opory. Podsumowanie kluczowych punktów szkolenia i opracowanie indywidualnego planu wdrożenia zdobytej wiedzy.

Usługa realizowana w godzinach dydaktycznych 1h = 45 minut, w trakcie szkolenia przewidziano przerwy podczas, których uczestnicy mogą skorzystać z indywidualnych konsultacji, przerwy wliczono w czas usługi, ze względu na tempo pracy grupy czas przerw w części praktycznej może się przesunąć.

Celem utrwalenia efektów, zaleca się weryfikację zrealizowanych prac przez trenera i każdorazowej konsultacji oraz omówienie każdego aspektu na koniec danego dnia.

Walidacja realizowana jest w formie testu wypełnianego w narzędziu on-line na miejscu, dlatego zaleca się aby uczestnik miał telefon z dostępem do internetu, osoba weryfikująca testy została wskazana jako trener ds. walidacji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Wprowadzenie do problemu niechęci w sprzedaży	Rafał Judek	27-01-2025	09:00	10:30	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 720,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	155,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	155,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Judek

Obszar specjalizacji: sprzedaż, zarządzanie sprzedażą, kompetencje menadżerskie

Doświadczenie zawodowe: Handlowiec i menadżer

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług: 12 lat /18 000 godzin pracy na sali szkoleniowej

Wykształcenie: Wyższe

Pracował na stanowiskach handlowych, menadżerskich oraz zarządczych przez ponad 20 lat m.in. w:

Procter & Gamble

Orange

Polkomtel

mPay

ATM S.A

Ponad 5000 godzin szkoleniowych i coachingowych, kilkaset godzin doradztwa biznesowego skierowanych do przedstawicieli handlowych, menadżerów i zarządów.

Absolwent studiów magisterskich SGH na kierunku ekonomika i organizacja produkcji oraz podyplomowych z zarządzania.

Uczestniczył również w programie z przywództwa sytuacyjnego na uniwersytetach w Cranfield w Wielkiej Brytanii oraz Lionie we Francji.

Jest certyfikowanym coachem ICF oraz konsultantem Extended DISC, ukończył kurs Train the trainer w P&G;

Jego obszary specjalności to: Zarządzanie strategiczne

Negocjacje handlowe i kupieckie

Negocjacje krajowe i zagraniczne

Tworzenie standardów pracy dla całych organizacji

Zarządzanie sprzedażą i marketingiem (standardy pracy, procesy, KPI, efektywność)

Zarządzanie projektem i zespołem projektowym

Kompetencje lidarskie, zarządcze i menadżerskie

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy przekazywany w wersji elektronicznej oraz materiały wypracowane podczas szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi z dofinansowaniem jest bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową zamieszczoną w BUR.

Informacje dodatkowe

Karta usługi zawiera stawkę VAT zw na podstawie §3. 1pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. 2015, poz. 736, z późn. zm.) w związku z tym ta karta dotyczy podmiotów które mają dofinansowanie na poziomie pow. 70%. W innym przypadku prosimy o zapisy poprzez kartę ze stawką VAT 23% lub do podanej ceny zostanie doliczony podatek VAT.

Adres

ul. Mieszka I 38
75-132 Koszalin
woj. zachodniopomorskie

Sala szkoleniowa w siedzibie firmy Linea

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Piotr Jasiek

E-mail biuro@cwbi-com.eu

Telefon (+48) 694 265 200