



Centrum Wsparcia  
Biznesu INCOM  
Piotr Jasiek



## Power Up Your Sales (warsztat sprzedażowy) – sesje coachingowe JC

Numer usługi 2024/11/18/12833/2418719

📍 Koszalin / mieszana (stacjonarna połączona z usługą  
zdalną w czasie rzeczywistym)

🗂 Coaching

🕒 10 h

📅 29.01.2025 do 24.02.2025

6 435,36 PLN brutto

5 232,00 PLN netto

643,54 PLN brutto/h

523,20 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>	Usługa skierowana jest do handlowców, którzy mierzą się z wyzwaniami w prospectingu i są zmotywowani do poprawy swoich wyników sprzedażowych. Wymagane jest minimalne doświadczenie w sprzedaży oraz gotowość do pracy nad własnym rozwojem i wdrażania działań pomiędzy sesjami coachingowymi. Program zapewnia wsparcie w postaci materiałów edukacyjnych i praktycznych narzędzi, które uczestnicy mogą wykorzystać w swojej codziennej pracy.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	1
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	28-01-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
<b>Liczba godzin usługi</b>	10
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług doradczych

## Cel

### Cel biznesowy

Cel zostanie zrealizowany zgodnie z zasadą SMART:

Szczegóły: Zwiększenie liczby działań prospectingowych o minimum 15% w ciągu trwania projektu.

Mierzalny: Liczba aktywności (telefony, e-maile, spotkania, oferty) będzie monitorowana przed, w trakcie i po zakończeniu doradztwa.

Ambitny, ale realistyczny: Zaprojektowany proces doradztwa odpowiada na konkretne bariery SCR, co pozwala na uzyskanie mierzalnych efektów.

Terminowy: Działania będą realizowane w ciągu 3 miesięcy od grudnia 2024 (5 sesji coachingowych).

## **Efekt usługi**

Doradztwo ma na celu zwiększenie liczby działań sprzedażowych, takich jak liczba wykonanych telefonów, spotkań, wysłanych ofert oraz zamkniętych transakcji. Efekt zostanie osiągnięty poprzez realizację sesji coachingowych co 2 tygodnie, mierzenie wyników prospectingowych oraz indywidualne wsparcie w eliminowaniu zdiagnozowanych barier.

Cel zostanie zrealizowany zgodnie z zasadą SMART:

Szczegóły: Zwiększenie liczby działań prospectingowych o minimum 15% w ciągu trwania projektu.

Mierzalny: Liczba aktywności (telefony, e-maile, spotkania, oferty) będzie monitorowana przed, w trakcie i po zakończeniu doradztwa.

Ambitny, ale realistyczny: Zaprojektowany proces doradztwa odpowiada na konkretne bariery SCR, co pozwala na uzyskanie mierzalnych efektów.

Terminowy: Działania będą realizowane w ciągu 3 miesięcy od grudnia 2024 (5 sesji coachingowych).

## **Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi**

Liczba aktywności (telefony, e-maile, spotkania, oferty) będzie monitorowana przed, w trakcie i po zakończeniu doradztwa

# **Kwalifikacje**

## **Program**

Dzięki sesją uczestnik

Uczestnicy doradztwa zdobędą wiedzę, umiejętności i kompetencje społeczne w zakresie eliminowania barier związanych z Sales Call Reluctance (SCR). W szczególności:

Wiedza:

- Uczestnicy poznają mechanizmy psychologiczne wpływające na SCR, w tym główne typy oporów w prospectingu, ich przyczyny oraz sposoby radzenia sobie z nimi.

- Zrozumieją, jak skutecznie planować działania sprzedażowe, wykorzystując analizę danych z testu SPQ Gold/FSA

Umiejętności:

- Rozwiną zdolność przełamывania obaw przed kontaktem z klientem, zarówno telefonicznym, jak i osobistym.

- Nauczą się stosować techniki komunikacji perswazyjnej oraz metody planowania działań prospectingowych i sprzedażowych.

- Udoskonalą umiejętność automotywacji oraz monitorowania i zwiększania efektywności działań handlowych.

Kompetencje społeczne:

- Rozwiną postawy proaktywne, w tym gotowość do podejmowania działań mimo napotykanym trudności.

- Nauczą się budować trwałe relacje z klientami, co wpłynie na efektywność pracy w zespole sprzedażowym.

- Zwiększą świadomość własnych emocji i umiejętność radzenia sobie ze stresem w pracy handlowca.

Ramowy program doradztwa obejmuje kompleksowe wsparcie uczestników w eliminacji barier związanych z Sales Call Reluctance (SCR). Proces rozpoczyna się od omówienia wyników testu SPQ Gold/FSA, które pozwolą zidentyfikować indywidualne typy SCR oraz ich wpływ na efektywność działań sprzedażowych uczestników. Uczestnicy poznają mechanizmy psychologiczne i emocjonalne stojące za oporami w prospectingu, co umożliwi im zrozumienie źródeł trudności i świadome podejście do ich eliminacji.

Podczas sesji coachingowych rozwijane będą kluczowe umiejętności, takie jak przełamywanie obaw przed kontaktem z klientem, efektywne planowanie działań sprzedażowych oraz stosowanie technik perswazyjnych i komunikacyjnych, które zwiększają skuteczność w pozyskiwaniu klientów. Doradztwo będzie również skupione na rozwoju kompetencji społecznych, takich jak budowanie relacji z klientami, radzenie sobie ze stresem oraz wzmacnianie postaw proaktywnych.

Każda sesja będzie oparta na pracy indywidualnej, dostosowanej do wyników uczestnika, oraz zadaniach praktycznych wdrażanych pomiędzy sesjami. W działaniach uwzględnione zostanie monitorowanie liczby i jakości podejmowanych działań prospectingowych, takich jak telefony, e-maile, spotkania i wysłane oferty, co pozwoli na bieżącą ocenę postępów i wprowadzanie korekt. Program kończy się podsumowaniem i omówieniem uzyskanych efektów, zarówno na poziomie indywidualnym, jak i grupowym.

Usługa skierowana jest do handlowców, którzy mierzą się z wyzwaniami w prospectingu i są zmotywowani do poprawy swoich wyników sprzedażowych. Wymagane jest minimalne doświadczenie w sprzedaży oraz gotowość do pracy nad własnym rozwojem i wdrażania działań pomiędzy sesjami coachingowymi. Program zapewnia wsparcie w postaci materiałów edukacyjnych i praktycznych narzędzi, które uczestnicy mogą wykorzystać w swojej codziennej pracy.

Doradztwo ma na celu zwiększenie liczby działań sprzedażowych, takich jak liczba wykonanych telefonów, spotkań, wysłanych ofert oraz zamkniętych transakcji. Efekt zostanie osiągnięty poprzez realizację sesji coachingowych co 2 tygodnie, mierzenie wyników prospectingowych oraz indywidualne wsparcie w eliminowaniu zdiagnozowanych barier.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>1 z 9</b> indywidualne typy SCR oraz ich wpływ na efektywność	Rafał Judek	29-01-2025	09:00	10:00	01:00	Tak
<b>2 z 9</b> Praca własna trenera - analiza testu SPQ Gold/FSA,	Rafał Judek	30-01-2025	16:00	18:00	02:00	Tak
<b>3 z 9</b> sesji coachingowych - przełamywanie obaw przed kontaktem z klientem, efektywne planowanie działań sprzedażowych	Rafał Judek	05-02-2025	09:00	10:00	01:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
4 z 9 Identyfikacja indywidualne typy SCR (siedziba trenera)	Rafał Judek	06-02-2025	10:00	11:00	01:00	Tak
5 z 9 stosowanie technik perswazyjnych i komunikacyjnych (dzielenie ekranu, pokoje, udostępnieni mat. aplikacja wspom.)	Rafał Judek	08-02-2025	09:00	10:00	01:00	Nie
6 z 9 Analiza pracy uczestnika i wyników sprzedażowych (siedziba trenera)	Rafał Judek	20-02-2025	09:00	10:00	01:00	Tak
7 z 9 Udoskonalą umiejętność automotywacji - dzielenie ekranu, pokoje, udostępnieni mat. aplikacja wspom.)	Rafał Judek	22-02-2025	09:00	10:00	01:00	Nie
8 z 9 Przygotowanie raportów końcowych, analiza realizacji celu biznesowego i wskaźników (praca własne coacha - siedziba trenera)	Rafał Judek	23-02-2025	09:00	10:00	01:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-size: 0.8em;">9 z 9</div> monitorowani a i zwiększania efektywności działań handlowych. - dzielenie ekranu, pokoje, udostępnieni mat. aplikacja wspom.)	Rafał Judek	24-02-2025	09:00	10:00	01:00	Nie

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 435,36 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 232,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	643,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	523,20 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

Raport po badaniu kwestionariuszem, książka „Nieustępliwy – Co mówią badania o pokonywaniu barier w sprzedaży.”

### 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.

## Warunki techniczne

**Uczestnik doradztwa/szkolenia musi posiadać komputer osobisty (laptop) bądź stacjonarny wyposażony w kamerkę internetową.**

**Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:**

1) platforma/rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego będzie prowadzona usługa: google meet na licencji FREE Formularze google.com (niezbędne do przeprowadzenia ankiety ewaluacyjnej) – dowolny adres e-mail;

2) minimalne wymagania sprzętowe:

Głośniki i mikrofon – wbudowane lub zewnętrzne,

Kamera internetowa – wbudowana lub zewnętrzna,

Komputer - procesor: minimalny pojedynczy rdzeń 1 GHz lub wyższy, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub wyższy (Intel i3 / i5 / i7 lub odpowiednik AMD)

System operacyjny jeden z wymienionych:

macOS X z systemem macOS 10.7 lub nowszym, Windows 10 (uwaga: w przypadku urządzeń z systemem Windows 10 muszą one działać w systemie Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany), Windows 8 lub 8.1, Windows 7, Windows Vista z dodatkiem SP1 lub nowszym, Windows XP z dodatkiem SP3 lub nowszym, Ubuntu 12.04 lub wyższy, Mint17.1 lub wyższa, Red Hat Enterprise Linux 6.4 lub nowszy, Oracle Linux 6.4 lub nowszy, CentOS 6.4 lub wyższy, Fedora 21 lub nowsza, OpenSUSE 13.2 lub wyższy, ArchLinux (tylko 64-bit).

3) minimalne wymagania dot. parametrów łącza sieciowego:

Łącze o przepustowości pobierania i wysyłania danych o prędkości: 1 Mb/s.

4) niezbędne oprogramowanie umożliwiające dostęp do prezentowanych treści i materiałów:

- aplikacja meet; pracownicy mają dostęp na podstawie kont firmowych

- zaaktualizowana przeglądarka internetowa, dla Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+; dla Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+; dla Linux: Firefox 27+, Chrome 30+

Link umożliwiający udział w zajęciach aktywny jest tylko w datach jej trwania.

**Dla celów bezpieczeństwa wprowadzono dodatkowe zabezpieczenie przed wejściem osób niepowołanych, każda osoba, która nie jest pracownikiem firmy jest zatwierdzana przez prowadzącego.**

Do szkolenia wykorzystywana jest aplikacja "meet" którą używa klient, na jego licencji, - nie ma użyczenia licencji, klient korzysta z aplikacji dla siebie, nie ma podmiotów zewnętrznych.

Wsparcie zapewnia klient - pracownicy mają własny support IT.

## Adres

ul. Mieszka I 38

75-132 Koszalin

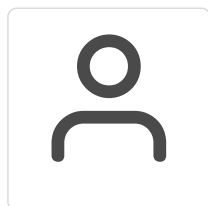
woj. zachodniopomorskie

Sale konferencyjne w firmie Linea

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**Piotr Jasiek**

**E-mail** biuro@cwbi-incom.eu

**Telefon** (+48) 694 265 200