



ZDALNA WIZYTA U KLIENTA

Jak ją przygotować i przeprowadzić?

**Szkolenie on-line oparte na modelu
Sandler Selling System**

(28 maja i 4 czerwca 2020)

SANDLER TRAINING

Sandler Training to organizacja oferująca rozwiązania doradcze i szkolenia dotyczące zarządzania sprzedażą i rozwoju sił sprzedaży. To najbardziej dynamicznie rozwijająca się na świecie firma w branży szkoleniowo-doradczej, skierowanej do menedżerów i specjalistów sprzedaży. Aktualnie posiada ponad 260 oddziałów w 25 krajach. Na terenie Polski Północnej, od 2010 roku jedynym partnerem Sandler Training jest firma Cetus Consulting z Gdańska.

Programy oparte na modelach Sandler Training, dotyczące sprzedaży i zarządzania zespołami sprzedażowymi, to nie jednorazowe szkolenia nakierowane na rozwój punktowych umiejętności, to kompleksowe systemy doradczo-edukacyjne, których rezultatami są:

- diagnoza bieżącej sytuacji handlowej i zarządczej w organizacji sprzedażowej przedsiębiorstwa,
- nowoczesne podejście do ustawienia procesu sprzedaży w firmie,
- wzrost poziomu efektywności w zarządzaniu zespołem handlowym,
- trwała zmiana w sposobie sprzedawania i podejścia do klienta przez członków zespołu handlowego.

DLA KOGO PRZEZNACZONY JEST PROGRAM?

- Handlowcy, przedstawiciele handlowi i specjaliści ds. sprzedaży wszystkich specjalności, sprzedający zarówno w terenie, jak i stacjonarnie
- Handlowcy/specjaliści ds. Rozwoju Rynku (Business Development Managers)
- Handlowcy/specjaliści ds. Kluczowych Klientów (Key Account Managers)
- Handlowcy/specjaliści ds. Eksportu
- Sprzedający specjaliści (np. inżynierowie, prawnicy, informatycy itd.)
- Przedsiębiorcy, właściciele firm nadzorujący sprzedaż, właściciele start-up'ów
- Menedżerowie sprzedaży wszystkich szczebli - kierownicy działów sprzedaży, regionalni kierownicy sprzedaży, kierownicy/dyrektorzy działów eksportu, dyrektorzy sprzedaży

ZAPISZ SIĘ NA SZKOLENIE, JEŚLI ZDARZAJĄ CI SIĘ PODOBNE SYTUACJE:

- negatywne nastawienie zespołu handlowców do zdalnej formy pracy z klientami;
- niewystarczające kompetencje sprzedażowe związane z przygotowaniem zdalnych kontaktów;
- konieczność wznowienia aktywnych działań sprzedażowych do istniejących klientów;
- potrzeba zdobycia nowych klientów.

RAMOWY PROGRAM SZKOLENIA

Sesja 1 – PRZYGOTOWANIE DO ZDALNEGO KONTAKTU – NASTAWIENIE, ELEMENTY RELACYJNE, KONCEPTOGRAMY.

- Nastawienie do zdalnego kontaktu z klientami – zyski i straty z tym związane
- Triada relacyjna – uniwersalny przewodnik po relacjach z klientami
- Prawo do NIE – budowanie wzajemnego komfortu w relacjach
- Elementy podejścia „bólowego” do sytuacji klienta
- 30-sekundowa bolesna reklama
- Budowanie „success stories” – opartych na faktach ciekawych historii sukcesów firmowych

Sesja 2 – TWORZENIE WŁASNEGO MIXU AKTYWNOŚCI I ZDALNY KONTAKT W PRAKTYCE.

- Elementy zimnej rozmowy telefonicznej
- Ćwiczenia w grupach z nową formułą kontaktu
- Kontraktowanie – ustalanie programów i sposobów na kontakt z klientami (uwypuklanie wideo-rozmowy)
- Tworzenie bólowej check-listy, kluczowe informacje dotyczące sytuacji klienta
- Tworzenie własnego mixu aktywności sprzedażowych na czas epidemii
- Elementy etykiety wideo-rozmów
- Ćwiczenia rozmów z klientami

ORGANIZACJA

- Dwie sesje szkoleniowe prowadzone w formule on-line w godzinach 9:00 – 13:00.
- Maksymalnie piętnastoosobowe grupy szkoleniowe.
- Uczestnicy otrzymują podręcznik na licencji Sandler Training.
- Uczestnicy otrzymają po pierwszej sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie monitorowane przez trenera prowadzącego szkolenie.
- Certyfikat ukończenia programu wg modelu Sandler Selling System. Do otrzymania certyfikatu konieczne jest wykonanie zadań wdrożeniowych.

TERMINY SESJI SZKOLENIOWYCH

28 maja i 4 czerwca 2020

INWESTYCJA W PROGRAM

- 550 zł netto/osoba przy jednym uczestniku z firmy
- 500 zł netto/osoba przy dwóch uczestnikach z jednej firmy
- 450 zł netto/osoba przy trzech i więcej uczestnikach z jednej firmy
- Należność za program należy wpłacić przed rozpoczęciem programu.

TRENERZY PROWADZĄCY



Jacek Czarnowski - menedżer związany ze sprzedażą i marketingiem od 1993 roku.

Przez ponad 17 lat pełnił stanowiska dyrektora sprzedaży lub dyrektora marketingu między innymi na rynku FMCG, mody i usług (m.in. firmy Kamis, Fazer, Atlantic).

Absolwent geografii i studiów MBA na Uniwersytecie Gdańskim. Ukończył też Akademię Coachingu Biznesowego oraz Szkołę Facylitacji Pathways.

Od 2010 licencjonowany trener i konsultant Sandler Training. Właściciel gdańskiej firmy Cetus Consulting – franczyzobiorcy Sandler Training.

Realizuje projekty doradczo-szkoleniowe dla wielu firm, skierowane do kadry menedżerskiej i handlowej, prowadzące do zwiększenia efektywności sprzedażowej. Przeszkolił ponad 1500 osób.

Wykładał na studiach MBA na Uniwersytecie Gdańskim oraz Wyższej Szkole Biznesu i Administracji w Gdyni.

Twórca i organizator odbywających się cyklicznie od 2012 r. konferencji dla menedżerów "Morfologia Sprzedaży" i „Morfologia Przywództwa”.



Paweł Sobociński - doświadczony sprzedawca, trener, coach oraz wdrożeniowiec.

Swoje umiejętności sprzedażowe rozwijał na rynku nieruchomości. W ogólnopolskiej sieci biur nieruchomości odpowiadał za system wdrażania menedżerów i agentów. Ekspert w zakresie popisywania umów na wyłączność.

Absolwent Nauk Politycznych na UWM.

Rozwija zespoły sprzedażowe w firmach, poprzez diagnozę zastanej sytuacji oraz dopasowane programy szkoleniowo-doradcze.

Stawia przede wszystkim na warsztaty w małych grupach oraz indywidualny coaching i mentoring.

Regularnie powraca do swojej dawnej pasji – dziennikarstwa, udzielając się na łamach czasopism branżowych.

Ceni sobie wolność i niezależność w działaniu oraz jasne, określone zasady.

ORGANIZATOR I ZGŁOSZENIA

Cetus Consulting – gdańskie Centrum Doradczo-Szkoleniowe Sandler Training
80-852 Gdańsk, ul. Dyrekcyjna 6

Zgłoszenia przyjmujemy drogą mailową na jeden z podanych niżej adresów:

Aneta Wieliczko	tel. 692 131 682	aneta.wieliczko@sandler.com
Jacek Czarnowski	tel. 600 401 570	jacek.czarnowski@sandler.com

www.gdansk.sandler.com

www.cetusconsulting.pl

www.morfologiasprzedazy.pl