



Program rozwojowy w formule on-line

BUDOWANIE I ROZWÓJ WSPÓŁPRACY Z KLIENTEM POŚREDNICTWA FINANSOWEGO

wg metody Sandler Selling System

Szkolenie w 80% dofinansowane ze środków unijnych

Start 8 lipca 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. Firma prowadząca szkolenie, Cetus Consulting z Gdańska, jest od 2010 roku licencjonowanym franczyzobiorcą Sandler Training.

Program oparty jest na modelu Sandler Selling System (wdrażany wyłącznie w autoryzowanych biurach Sandler Training na świecie) i wykorzystuje unikatowe mechanizmy wywierania wpływu i kontroli relacji biznesowej. Program sprawdzony w wielu firmach zajmujących się sprzedażą usług finansowych, dający uczestnikom między innymi:

- nowoczesne podejście do ustawienia procesu sprzedaży,
- wzrost poziomu efektywności sprzedażowej,
- trwałą zmianę w sposobie sprzedawania i podejścia do klienta.

DLA KOGO PRZEZNACZONY JEST PROGRAM?

- Doradcy sprzedający usługi finansowe wszystkich specjalności
- Doradcy kredytowi
- Agenci i brokerzy ubezpieczeniowi
- Doradcy, agenci i brokerzy leasingowi
- Inni doradcy i pośrednicy sprzedający usługi finansowe

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

- trudno zdobyć nowych klientów; potencjalni klienci nie chcą rozmawiać ani umówić się na spotkanie;
- klienci często manipulują podczas rozmów sprzedażowych;
- doradcom/agentom trudno dojść do faktycznych potrzeb klientów, stanowiących ich podstawową, ale często ukrytą motywację do zakupów produktów/usług finansowych;
- klienci boją się nowości, łatwiej im pozostać przy starych sprawdzonych produktach lub usługach, nawet jeśli nie są nowoczesne ani skuteczne;
- klienci bardziej zwracają uwagę na cenę niż na jakość i inne parametry produktów lub usług;
- skuteczność ofertowania jest niska – „przygotowujemy dużo ofert, ale mało z nich kończy się wygraną doradcy”;
- trudno domknąć sprzedaż po wystawieniu oferty.

ORGANIZACJA

- Cztery sesje szkoleniowe prowadzone w formule on-line w godzinach 9:00 – 17:00. Jedna sesja w tygodniu.
- Maksymalnie piętnastoosobowe grupy szkoleniowe.
- Uczestnicy otrzymują podręcznik na licencji Sandler Training.
- Uczestnicy otrzymają po każdej sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie monitorowane przez trenera prowadzącego szkolenie. Zadania wdrożeniowe wykonywane pomiędzy sesjami pomagają wdrożyć nowe umiejętności do codziennej praktyki handlowej uczestników.
- Certyfikat ukończenia programu wg modelu Sandler Selling System.

CENA PROGRAMU I TERMINY SESJI SZKOLENIOWYCH

Cena programu bez dofinansowania wynosi 6.400 PLN netto za uczestnika.

Terminy - 8, 15, 22 i 29 lipca 2020

(istnieje możliwość utworzenia drugiej grupy szkoleniowej, pod warunkiem dostępności środków unijnych).

WARUNKI UZYSKANIA DOFINANSOWANIA ZE ŚRODKÓW UNII EUROPEJSKIEJ

- Projekt skierowany jest do przedsiębiorców i pracowników przedsiębiorstw, spełniających następujące warunki:
 - projekt dotyczy mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, prowadzących działalność gospodarczą na terytorium wszystkich województw Rzeczypospolitej Polskiej;
 - przedsiębiorstwa prowadzą działalność w ramach sektora finansowego; pierwszeństwo udziału w projekcie mają firmy, których wiodącym PKD jest PKD z sekcji K;
 - w projekcie może wziąć udział tylko jedna osoba z każdego przedsiębiorstwa (przedsiębiorca lub jeden pracownik).

WYSOKOŚĆ DOFINANSOWANIA

- Koszty będą refundowane w wysokości 80% w ramach pomocy de minimis.
- W związku z epidemią Covid-19 istnieje możliwość uzyskania umarzalnej pożyczki na wkład własny do wysokości wymaganych 20%.

FIRMA PROWADZĄCA SZKOLENIE I ZGŁOSZENIA

Cetus Consulting – gdańskie Centrum Doradczo-Szkoleniowe Sandler Training

80-852 Gdańsk, ul. Dyrekcyjna 6

Zapisy: Aneta Wieliczko tel. 692 131 682

aneta.wieliczko@sandler.com

Kontakt merytoryczny: Jacek Czarnowski tel. 600 401 570

jacek.czarnowski@sandler.com

Paweł Sobociński tel. 601 472 802

pawel.sobocinski@sandler.com

PROGRAM

DZIEŃ 1 – Filozofia systemu sprzedaży Sandlera. Budowanie asertywnych relacji z klientami pośrednictwa finansowego.

- Analiza standardowych zachowań klientów w procesie sprzedaży. Dlaczego doradcy/agenci ponoszą sprzedażowe porażki?
- Filary systemu Sandlera. Filozofia modelu Sandler Selling System.
- Triada relacyjna – baza do budowania partnerskich relacji sprzedażowych. Podstawowe taktyki budowania asertywnych relacji.
- Nastawienie do zdalnego kontaktu z klientami – zyski i straty z tym związane.
- Strategia Negatywnego Odwracania – jak być postrzeganym jako doradca, a nie sprzedawca.

DZIEŃ 2 – Zarządzanie procesem sprzedaży. Pojęcie bólu w sprzedaży produktów finansowych.

- Przygotowanie do zdalnych kontaktów – przygotowanie, sprzęt, elementy komunikacyjne.
- Zarządzanie procesem sprzedaży – kontraktowanie działań sprzedażowych.
- Taktyka odwracania – metody pozyskiwania informacji.
- 30-sekundowa reklama – budowanie sieci kontaktów.
- Zagajenia w social mediach i podczas zimnych kontaktów z klientami.
- Wprowadzenie pojęcia bólu w sprzedaży produktów finansowych. Dochodzenie do ukrytych problemów klienta i ich konsekwencji (technika lejka bólu).

DZIEŃ 3 – Komunikowanie przewagi własnych rozwiązań przy sprzedaży produktów finansowych. Badanie budżetów zakupowych potrzebnych do rozpoczęcia współpracy.

- Arkusz Identyfikacji Bólu – umiejętność wykorzystywania przewag konkurencyjnych swojej firmy.
- Umiejętność budowania sprzedażowych historii sukcesu, opartych na doświadczeniach klientów.
- Budowanie scenariuszy rozmów sprzedażowych – formularz narzędzi doradcy/agenta.
- Techniki relacyjne WPROST – wprowadzanie do rozmów sprzedażowych trudnych tematów.
- Rozmowa o budżecie zakupowym lub/i zasobach potrzebnych do podjęcia współpracy.

DZIEŃ 4 – Aktywności sprzedażowe na rynku pośrednictwa finansowego. Przedstawianie rozwiązań.

- Tworzenie własnego mixu aktywności sprzedażowych na rynku pośrednictwa finansowego, na czas epidemii i po jej zakończeniu.
- Budowanie własnych conceptogramów rozmów sprzedażowych.
- Sposób prezentowania rozwiązania – reakcja na odkryte problemy klienta.
- Skuteczna prezentacja propozycji ofertowej – ćwiczenia z werbalnego przedstawiania rozwiązania.
- Zamykanie sprzedaży – technika termometru.
- Praca z obiekcjami klienta.

TRENERZY PROWADZĄCY



Jacek Czarnowski - trener sprzedaży i zarządzania sprzedażą, konsultant, facylitator.

Handlowiec i 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 i wielu branż w tym finansowej, skierowane do kadry menedżerskiej i handlowej, prowadzące do zwiększenia efektywności sprzedażowej. W jego szkoleniach i prelekcjach wzięło udział ponad 5000 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.