

Program rozwojowy:

SZKOŁA SPRZEDAŻY SANDLERA

wg metody Sandler Selling System

oraz

BUSINESS PLAY

metoda wdrażania
kompetencji handlowych

Jesień 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 z rozwiązaniami skierowanymi 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 branżach, dający uczestnikom między innymi:

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

Business Play

„Business PLAY – symulacja prowadzenia działalności gospodarczej” to profesjonalne narzędzie szkoleniowe, odtwarzające realne zasady prowadzenia firmy. „Business PLAY” ma formę edukacyjnej, biznesowej gry planszowej, dzięki czemu łączy ze sobą rozrywkę i rywalizację, ćwiczy myślenie strategiczne, trenuje predyspozycje zarządcze oraz uczy reguł poruszania się po współczesnym rynku, w tym m.in. zarządzania finansami, zarządzania zespołem, negocjacji, elementów prawa cywilnego i prawa pracy.



Zgodnie ze zdobywającą coraz więcej zwolenników ideą „experiential learning”, wdrażany przez symulację system edukacji oparty jest na „doświadczeniu”. Uczestnicy mierzą się z realnie odwzorowanymi zdarzeniami z życia codziennego przedsiębiorcy. Poznają świat biznesu wcielając się w rolę właścicieli firm/członków zarządów. Proces nauki przebiega zgodnie z cyklem Kolba. Uczestnicy doświadczają problemów i wyzwań przedsiębiorców, samodzielnie wyciągają wnioski, a następnie otrzymują od trenera informację zwrotną i dodatkową wiedzę teoretyczną. Ostatni element cyklu polega na zastosowaniu zdobytej wiedzy w praktyce, czyli w dalszej rozgrywce.

Szkoła Sprzedaży Sandlera wg metody Sandler Selling System



Cele programu

- rozumienie mechanizmów manipulacyjnych używanych przez wytrawnych klientów;
- budowanie asertywnych relacji z klientem na bazie obustronnego komfortu;
- stosowanie strategii WIN-WIN w kontaktach z klientami;
- rozpoznawanie temperamentu i stylu komunikacji klientów i właściwe dobieranie odpowiedniej strategii relacyjnych;
- skuteczne pozyskiwanie informacji dzięki odpowiednim technikom zadawania pytań i aktywnego słuchania;
- umiejętność zarządzania przebiegiem rozmów handlowych – korzystanie z reguł i zasad uzgadnianych z klientami na każdym etapie kontaktu z nimi;
- przeniesienie ciężaru rozmów handlowych ze spraw cenowych na inne ważne atrybuty własnych produktów;
- skuteczne docieranie do bolączek klienta i w związku z tym odkrywanie motywacji klientów do zakupu i rozpoznawanie ich potencjału zakupowego;
- znajdowanie prawidłowych rozwiązań na kłopoty klientów ściśle związane ze strategią własnej firmy i wykorzystaniem pełnego portfolio produktów i ich atrybutów jakościowych;
- budowanie rynku odbiorców w oparciu o klientów z największym potencjałem zakupowym;
- rozpoznawanie lub oszacowanie budżetów zakupowych klientów;
- mapowanie procesu decyzyjnego wewnątrz organizacji klientów;
- werbalne i pisemne prezentowanie przygotowanych propozycji ofertowych;
- skuteczne radzenie sobie z obiekcjami klientów;
- efektywne finalizowanie transakcji handlowych;
- aktywne poszukiwanie nowych klientów z wykorzystaniem szerokiego wachlarza działań prospectingowych;
- efektywne wykorzystanie telefonu do działań handlowych.

Symulacja Business Play



Cele programu:

- wykorzystanie w praktyce wiedzy teoretycznej zdobytej podczas pierwszych dni szkolenia prowadzonych metodą Sandler Selling System;
- stworzenie w sali szkoleniowej mikrorynku, na którym funkcjonować będą przedsiębiorstwa wielobranżowe – odwzorowanie realnych zasad prowadzenia przedsiębiorstwa, nawiązywanie relacji handlowych, prowadzenie procesu negocjowania i sprzedaży z parterami biznesowymi;
- budowanie strategii rozwoju finansowego przedsiębiorstwa poprzez podejmowanie decyzji opartych o: zatrudnianie pracowników, akcje marketingowe, system kredytowy i pożyczkowy, negocjacje i sprzedaż usług przedsiębiorstwa;
- nawiązanie interakcji z uczestnikami – aspekt integracyjny;
- wykorzystanie innowacyjnych metod edukacyjnych w celu osiągnięcia jak najlepszych rezultatów szkoleniowych.



Program Szkoły Sprzedaży Sandlera wg metodyki Sandler Selling System

Dzień 1 FILOZOFIA SPRZEDAŻY SANDLERA. BUDOWANIE ASERTYWNYCH RELACJI

- Analiza standardowych zachowań klientów w procesie sprzedaży.
- Filary systemu Sandlera. Filozofia modelu Sandler Selling System.
- Triada relacyjna – baza do budowania relacji handlowych.
- Podstawowe taktyki budowania asertywnych relacji.
- Strategia Negatywnego Odwracania – jak być postrzeganym jako doradca a nie sprzedawca.

Dzień 2 KONTRAKTOWANIE DZIAŁAŃ. POZYSKIWANIE INFORMACJI O SYTUACJI KLIENTÓW.

- Zarządzanie procesem sprzedaży - kontraktowanie działań handlowych.
- Taktyka odwracania – metody pozyskiwania informacji.
- Proces oceny potencjału zakupowego - dochodzenie do ukrytych problemów klienta i ich konsekwencji (technika lejka bólu)
- Arkusz Identyfikacji Bólu – umiejętność wykorzystywania przewag konkurencyjnych swojej firmy

Dzień 3 ROZMOWY O FINANSACH. SKRYPT ZIMNEJ ROZMOWY TELEFONICZNEJ.

- Techniki relacyjne - WPROST – wprowadzanie do rozmów handlowych trudnych tematów.
- Budowanie scenariuszy rozmów handlowych - formularz narzędzi handlowca.
- Ćwiczenia i scenki związane z rozmową bólową
- Rozmowa o budżecie i zasobach potrzebnych do podjęcia współpracy.
- Budowanie własnego skryptu zimnych rozmów handlowych

Dzień 4 SKUTECZNE PREZENTACJE I ZAMYKANIE SPRZEDAŻY

- Sposób prezentowania rozwiązania – reakcja na odkryte problemy klienta
- Skuteczna prezentacja proponowanych rozwiązań –ćwiczenia z werbalnego przedstawiania rozwiązania na forum z elementami wystąpień publicznych
- Zamykanie sprzedaży – technika termometru.
- Praca z obiekcjami klienta.
- Sposoby asertywnego odmawiania.



Program szkolenia w oparciu o symulację Business PLAY

Dzień 1 ROZGRYWKA BUSINESS PLAY

- Wprowadzenie do rozgrywki i stworzenie rynku, na którym funkcjonować będą uczestnicy - w sali szkoleniowej powstaje mikrorynek składający się z 5 przedsiębiorstw. W trakcie 2 dni szkolenia jego uczestnicy wcielają się w role osób pozyskujących klientów i zarządzających przedsiębiorstwem w oparciu o prawo polskie i reguły wolnego rynku. Dzień po dniu zarządzają startupem - konkurując lub współpracując ze sobą obsługują klientów, których wcześniej muszą pozyskać. Każdego dnia w symulacji pojawiają się zagadnienia dotyczące procesu sprzedaży.
- Przeprowadzenie I tygodnia symulacji – uczestnicy zarządzają swoimi przedsiębiorstwami i równocześnie, aby pozyskać kluczowe zlecenia, realizują następujące etapy procesu sprzedaży:
 - Pozyskiwanie klientów,
 - Kwalifikacja - ocena potencjału,
 - Prezentacja rozwiązania,
 - Zamknięcie sprzedaży.

Każdy etap sprzedaży oparty jest na analizie konkretnego przypadku. Uczestnicy, przy użyciu scenek sprzedażowych, ćwiczą w praktyce umiejętności nabyte podczas szkolenia, a wyniki tych scenek mają realny wpływ na sytuację ich przedsiębiorstw. W scenkach biorą udział „sprzedawcy”, a także „tajemniczy klient” i „audytor”, którego zadaniem jest przygotowanie raportu z audytu poprzez wskazanie niezgodności, obszarów do doskonalenia oraz dobrych praktyk występujących podczas danego procesu sprzedaży. Po zakończeniu każdego etapu trener udziela uczestnikom informacji zwrotnej, a po pozyskaniu zlecenia koreluje stopień powodzenia procesu sprzedaży z wynikiem ekonomicznym przedsiębiorstwa.

Dzień 2 ROZGRYWKA BUSINESS PLAY

- Przeprowadzenie II tygodnia symulacji – uczestnicy, bogatsi o doświadczenia dnia poprzedniego, ćwiczą w praktyce i utrwalają nabytą wiedzę i umiejętności poprzez ponowne wejście w proces sprzedaży, jednak tym razem ćwiczenie case study oparte jest o bardziej złożony i trudniejszy przypadek. Równocześnie uczestnicy w dalszym ciągu prowadzą przedsiębiorstwa, których celem jest uzyskanie jak najlepszego wyniku finansowego. Po odczytaniu raportu z audytu danego procesu sprzedaży trener udziela uczestnikom informacji zwrotnej, a po pozyskaniu zlecenia koreluje stopień powodzenia procesu sprzedaży z wynikiem ekonomicznym przedsiębiorstwa.
- Wyłonienie zwycięzców symulacji, ewaluacja szkolenia.



Konsultanci Sandler Training

Jacek Czarnowski – trener sprzedaży i zarządzania sprzedażą, konsultant, facylitator

Handlowiec i menedżer związany ze sprzedażą. Przez 17 lat pełnił stanowiska dyrektora sprzedaży 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 Konsultantów Zarządzania, Szkołę Facylitacji Pathways oraz Akademię Coachingu Biznesowego.

Od 2010 licencjonowany trener i konsultant Sandler Training. Właściciel gdańskiej firmy Cetus Consulting – franczyzobiorcy Sandler Training. W prowadzonych przez niego 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 – trener biznesu, konsultant,

Doświadczony sprzedawca, trener, coach oraz wdrożeniowiec. Swoje umiejętności sprzedażowe rozwijał na rynku nieruchomości. Jako agent Freedom Nieruchomości utrzymywał się w czołówce doradców z najlepszym wynikiem sprzedażowym w firmie. Ekspert w zakresie popisywania umów na wyłączność. Prowadzi szkolenia z zakresu komunikacji, obsługi klienta, sprzedaży oraz zarządzania zespołami.

Regularnie powraca do swojej dawnej pasji – dziennikarstwa, udzielając się na łamach czasopism branżowych. Nie odmawia zaproszeń na wydarzenia, podczas których może podzielić się swoją wiedzą. Prowadząc szkolenia, szczególny nacisk kładzie na nauczenie konkretnych umiejętności. Stawia przede wszystkim na warsztaty w małych grupach oraz indywidualny coaching i mentoring. Ceni sobie wolność i niezależność w działaniu oraz jasne, określone zasady.

W wolnych chwilach najwięcej czasu spędza z rodziną - żoną Ewelina oraz synem Wiktorem. Lubi dobre kino oraz dobrą muzykę na żywo. Jest fanem twórczości Kazika Staszewskiego. Zimą wskakuje do przerwibła, latem ugania się z wędką za rybami.



Konsultanci Business Play

Łukasz Łechtański - prawnik, specjalista z zakresu przedsiębiorczości, zakładania działalności gospodarczej

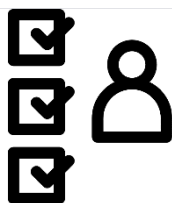
Trener, szkoleniowiec – praktyk: współpracuje z firmami doradczo-szkoleniowymi, kancelariami prawnymi oraz instytucjami publicznymi. Posiada bogate doświadczenie zawodowe w dziedzinach organizacji i kierownictwa (organizator i realizator imprez ogólnopolskich, działacz organizacji pozarządowych, przedsiębiorca). W ramach prowadzonych szkoleń specjalizuje się w dziedzinach: zakładanie i prowadzenia działalności gospodarczej, narzędzia współpracy sektora B+R z przedsiębiorcami, pozyskiwanie funduszy, biznesplan w praktyce działalności – tworzenie i ocena biznesplanów ze szczególnym uwzględnieniem analizy rynkowo-marketingowej (w tym tworzenie kampanii marketingowej).

W dorobku posiada ponad 5000 godzin zrealizowanych wykładów i szkoleń oraz około 5000 godzin konsultacji indywidualnych dla przedstawicieli różnorodnych grup społecznych i zawodowych.

Jakub Dzieńkowski - prawnik, przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą

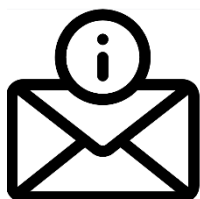
Specjalizuje się w doradztwie i szkoleniach w zakresie zarządzania strategicznego przedsiębiorstwem, wprowadzania produktu/usługi na rynek europejski, ze szczególnym uwzględnieniem hiszpańskiego, etyki w biznesie, wprowadzania proekologicznych rozwiązań w kontekście rozwoju gospodarczego przedsiębiorstwa.

Umiejętności i doświadczenie trenerskie zdobywa we współpracy z polskimi firmami szkoleniowymi realizującymi szkolenia komercyjne, jak i dofinansowane ze środków Unii Europejskiej. Wprowadza kreatywne rozwiązania w procesie szkolenia, korzystając z aktywnych metod nauczania, w tym gier symulacyjnych. Wykorzystuje narzędzia zarządzania poparte doświadczeniem. Jest certyfikowanym Trenerem „Business PLAY – symulacja prowadzenia działalności gospodarczej” z dodatkami: Negocjacje, Rekrutacja i Pracownicy, Przedsiębiorstwo Społeczne.



Warunki szkolenia

- Koszt szkolenia 9 600,00 zł/os.
- Szkolenie trwa 6 dni (każdy po 8h)
- Terminy: 1
 - 14, 21, 28 października i 4 listopada 2020 (Szkola Sprzedaży Sandlera)
 - 18-19 listopada 2020 (Business Play)
- Możliwość otrzymania dofinansowania ze środków unijnych



Kontakt

Sandler Training

Aneta Wieliczko 692 131 682 aneta.wieliczko@sandler.com

Paweł Sobociński 601 472 802 pawel.sobocinski@sandler.com