

Program rozwojowy:

SZKOŁA SPRZEDAŻY SANDLERA

wg metody Sandler Selling System

oraz

BUSINESS PLAY

metoda wdrażania
kompetencji handlowych

jesień-zima 2020/21

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, uczy reguł sprzedaży i efektywnego poruszania się po współczesnym rynku, w tym m.in. prospectingu, zarządzania procesem sprzedażowym i negocjacji oraz prowadzenia rozmów handlowych.



Zgodnie ze zdobywającą coraz więcej zwolenników ideą „experimental learning”, wdrażany przez symulację system edukacji oparty jest na „doświadczeniu”. Uczestnicy mierzą się z realnie odwzorowanymi zdarzeniami z życia codziennego handlowca. Proces nauki przebiega zgodnie z cyklem Kolba. Uczestnicy doświadczają problemów i wyzwań handlowców, 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;
- 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 realizują zadania dotyczące następujących etapów procesu sprzedaży: pozyskiwanie klientów, kwalifikacja - ocena potencjału, prezentacja rozwiązania, zamknięcie sprzedaży. Ponadto, uczestnicy ćwiczą w praktyce umiejętności nabyte podczas szkolenia, skupiając się na kluczowych elementach procesu sprzedaży i technikach sprzedażowych, a wyniki ich pracy mają realny wpływ na sytuację ich przedsiębiorstw. Po zakończeniu każdego zadania uczestnicy udzielają sobie wzajemnie informacji zwrotnej, a trener koreluje stopień powodzenia realizacji zadania z wynikiem ekonomicznym przedsiębiorstwa.

Dzień 2 ROZGRYWKA BUSINESS PLAY

- Przeprowadzenie II tygodnia symulacji – uczestnicy, bogatsi o doświadczenia dnia poprzedniego, poznają treści dotyczące technik negocjacyjnych, a także ćwiczą w praktyce i utrwalają nabytą wiedzę i umiejętności ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień dotyczących negocjacji w odniesieniu do procesu zamknięcia sprzedaży. Równocześnie uczestnicy w dalszym ciągu prowadzą przedsiębiorstwa, których celem jest uzyskanie jak najlepszego wyniku finansowego.
- Wyłonienie zwycięzców symulacji, ewaluacja szkolenia.



Konsultanci Sandler Training

Paweł Sobociński – trener biznesu, konsultant

Doświadczony handlowiec, trener, coach oraz wdrożeniowiec. Swoje umiejętności sprzedażowe rozwijał na rynku nieruchomości. Jako agent utrzymywał się w czołówce doradców z najlepszymi wynikami sprzedażowymi w firmie. W ogólnopolskiej sieci biur nieruchomości odpowiadał jako trener wewnętrzny za system wdrażania sprzedażowego menedżerów i agentów.

Rozwija zespoły sprzedażowe w firmach poprzez diagnozę zastanej sytuacji oraz dopasowane programy szkoleniowo-doradcze. Wspiera handlowców w ich codziennych zmaganiach na rynku sprawiając, że praca w sprzedaży staje się dla nich komfortowa i efektywna. Rozwija m.in. takie umiejętności jak: budowanie asertywnych relacji, badanie prawdziwych motywatorów zakupowych, finalizowanie rozmów sprzedażowych. Pomaga menedżerom wdrażać procesy zarządzania zespołami handlowymi. Prowadzi szkolenia z zakresu komunikacji, obsługi klienta, sprzedaży oraz zarządzania zespołami.

Prowadząc szkolenia, szczególny nacisk kładzie na nauczanie konkretnych umiejętności. Stawia przede wszystkim na indywidualny coaching i mentoring. Ceni sobie wolność i niezależność w działaniu oraz jasne, określone zasady. Propagator tzw. odpowiedzialnej sprzedaży.

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



Konsultanci Business Play

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

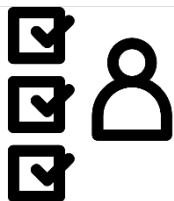
Trener, szkoleniowiec – praktyk: współpracuje z firmami doradczo-szkoleniowymi, kancelariami prawnymi oraz instytucjami publicznymi. Posiada bogate doświadczenie zawodowe w dziedzinach organizacji i kierownictwa (organizator i realizator imprez ogólnopolskich, działacz organizacji pozarządowych, przedsiębiorca). W ramach prowadzonych szkoleń specjalizuje się w dziedzinach: zakładanie i prowadzenie 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

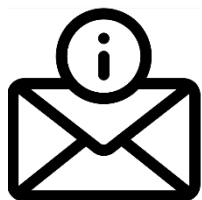
Specjalizuje się w doradztwie i szkoleniach w zakresie zarządzania strategicznego przedsiębiorstwem, wprowadzania produktu/usługi na rynek europejski, ze szczególnym uwzględnieniem hiszpańskiego, etyki w biznesie, wprowadzania proekologicznych rozwiązań w kontekście rozwoju gospodarczego przedsiębiorstwa.

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 9 300,00 zł/os.
- Szkolenie trwa 6 dni (każdy po 8h, w godzinach 9:00-17:00)
- Terminy:
 - I GRUPA**
 - 29 października i 5, 19, 26 listopada 2020 (Szkola Sprzedaży Sandlera)
 - 10-11 grudnia 2020 (Business Play)
 - II GRUPA**
 - 18, 25 listopada i 2, 9 grudnia 2020 (Szkola Sprzedaży Sandlera)
 - 16-17 grudnia 2020 (Business Play)
 - III GRUPA**
 - 30 listopada i 7, 14, 21 grudnia 2020 (Szkola Sprzedaży Sandlera)
 - 11-12 stycznia 2021 (Business Play)
- Możliwość otrzymania dofinansowania do wysokości 100% wartości szkolenia



Kontakt

Sandler Training

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

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