



# **AKADEMIA SPRZEDAŻY SANDLERA poziom 1.0**

**wg modelu Sandler Selling System**

**Gdańsk, jesień 2021**

---

## O NAS

**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 handlowców i menedżerów 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 działań sprzedażowych,
- trwała zmiana w sposobie sprzedawania i podejścia do klienta przez członków zespołu handlowego.

## PRZYJDŹ NA SZKOLENIE, JEŻELI:

- trudno zdobyć nowych klientów, a dobra sytuacja przedsiębiorstwa wymaga ich stałego pozyskiwania;
- potencjalni klienci nie chcą rozmawiać lub umówić się na spotkanie;
- klienci często manipulują podczas rozmów handlowych, a handlowcom ciężko obronić się przed nieczystymi „zagraniami” kupujących;
- doświadczasz kontaktów z trudnymi, nieuprzejmymi klientami, traktującymi handlowców „z góry”;
- handlowcom trudno dojść do faktycznych potrzeb klientów, stanowiących ich podstawową, ale często ukrytą motywację do zakupów;
- klienci boją się nowości, łatwiej im pozostać przy starych sprawdzonych produktach lub usługach, nawet jeśli nie są skuteczne;
- klienci bardziej zwracają uwagę na cenę niż na jakość i inne parametry produktów lub usług;
- klienci nie chcą otwarcie mówić o swoich możliwościach budżetowych;
- skuteczność ofertowania jest niska - „przygotowujemy dużo ofert, ale mało z nich kończy się wygraną handlowca”;
- proces decyzyjny po stronie klienta przeciąga się (trudno dostępni decydenci, przetargi, skomplikowane procedury, itd.);
- trudno domknąć sprzedaż po wystawieniu oferty.

## JAKICH KOMPETENCJI NIE POGŁĘBIAMY NA TYM SZKOLENIU 😊 :

- wracania oknem, jeśli wyrzucą Cię drzwiami, znamy lepsze metody niż „upierdliwość”;
- zgadzania się na wszystkie propozycje klientów, nawet te niekoniecznie sensowne, aby tylko sprzedać; uczyliśmy też odmawiać;
- manipulowania klientami dla własnej korzyści przy stratach dla nich;
- budowania relacji typu „wkradanie się w czyjeś łaski”, przy pomocy dużej ilości wazeliny;
- wciskania czegokolwiek, byle tylko coś sprzedać;
- myślenia kategoriami „moja prowizja (premia) jest najważniejsza, a co będzie z klientem mnie nie obchodzi”, czyli sprzedaży typu „sprzedaj i uciekaj”;
- sprzedawania przy pomocy argumentów cenowych - kto niżej opuści „gacie” 😊 ten wygrywa.

## 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

## RAMOWY PROGRAM SZKOLENIA

### Dzień 1 – Filozofia sprzedaży. Budowanie relacji.

- Wprowadzenie do modelu Sandler Selling System. Filozofia sprzedaży wg Sandlera.
- Filary systemu Sandlera.
- Triada relacyjna - baza do budowania asertywnych relacji handlowych.
- Pozycjometr i techniki relacyjne.
- Strategia Negatywnego Odwracania - jak być postrzeganym jako doradca, a nie sprzedawca.

### Dzień 2 – Zarządzanie procesem sprzedaży. Pozyskiwanie informacji.

- Zarządzanie procesem sprzedaży - kontraktowanie działań handlowych.
- Struktury kontraktów handlowych.
- Sposoby pozyskiwania informacji - taktyki zadawania pytań.
- Technika odwracania i „Zasada 3+”.
- Lejek Bólu - dochodzenie do ukrytych problemów klienta.

### Dzień 3 – Relacje z trudnymi klientami. Motywowanie klientów do zakupów.

- Analiza oraz interpretacja raportów indywidualnych Sales 18.
- Nawiązywanie relacji z trudnymi klientami.
- Arkusz Identyfikacji Bólu - świadome wykorzystywanie wartości własnej oferty.
- Budowanie formularza rozmowy handlowej opartej na pozyskiwaniu informacji o bólu.

### Dzień 4 – Budżet zakupowy i mapowanie procesu decyzji zakupowej.

- Technika Wprost - wprowadzanie trudnych tematów do rozmów z klientami.
- Rozmowa o budżetach zakupowych klientów.
- Odkrywanie i szacowanie budżetów zakupowych.
- Rozpoznawanie mapy procesu decyzyjnego u klientów.
- Optymalizowanie procesu decyzyjnego.

### Dzień 5 – Prospecting, działania sprzedażowe przez telefon.

- Prospecting - sztuka zdobywania nowych klientów.
- Elementy prospectingu; tworzenie własnego prospecting-mix.
- 30-sekundowa bolesna reklama - budowanie sieci kontaktów.
- Rozmowa handlowa przez telefon.
- Budowanie skryptów rozmów telefonicznych.

### Dzień 6 – Prezentowanie oferty. Zamykanie sprzedaży.

- Prezentowanie rozwiązania - oferty handlowej.
- Umiejętność ustnego przedstawiania własnej propozycji sprzedażowej.
- Praca z obiekcjami klientów.
- Narzędzia związane z zamykaniem sprzedaży.
- Podsumowanie i całościowe symulacje handlowe.

## PROGRAM ROZWIJA NASTĘPUJĄCE UMIEJĘTNOŚCI:

- budowanie świadomości odpowiedzialnej sprzedaży, unikania missellingu, posługiwania się strategią WIN-WIN;
- rozumienie mechanizmów manipulacyjnych, używanych przez wytrawnych klientów;
- budowanie asertywnych relacji z klientem na bazie obustronnego komfortu;
- rozpoznawanie temperamentu i stylu komunikacji klientów, oraz właściwe dobieranie odpowiedniej strategii relacyjnej;
- zarządzanie przebiegiem rozmów handlowych – korzystanie z reguł uzgadnianych z klientami na każdym etapie kontaktu;
- zadawanie pytań i słuchanie, i dzięki temu skuteczne pozyskiwanie informacji;
- skuteczne dotarcie do bolączek klienta i w związku z tym odkrywanie motywacji klientów do zakupu i rozpoznawanie ich potencjału zakupowego;
- rozpoznawanie lub oszacowanie budżetów zakupowych klientów;
- mapowanie procesu decyzyjnego wewnątrz organizacji klientów;
- przeniesienie ciężaru rozmów handlowych ze spraw cenowych na inne ważne atrybuty własnych produktów;
- werbalne i pisemne prezentowanie przygotowanych propozycji ofertowych;
- radzenie sobie z obiekcjami klientów;
- efektywne finalizowanie transakcji handlowych;
- odmawianie klientowi w sytuacjach, gdy trzeba zadbać o własną marżę lub/i dobro klienta na zasadzie strategii WIN-WIN;
- aktywne poszukiwanie nowych klientów, wykorzystując szeroki wachlarz działań prospectingowych;
- efektywne wykorzystanie telefonu do działań handlowych.

## WDROŻENIE

- Uczestnicy będą mieli do wykonania po każdej sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie monitorowane przez trenera prowadzącego szkolenie.
- Na koniec szkolenia zostanie przeprowadzony egzamin certyfikacyjny.
- Certyfikat ukończenia Akademii Sprzedaży Sandlera poziom 1.0 otrzymają Ci uczestnicy, którzy:
  - ✓ zaliczą z wynikiem pozytywnym egzamin certyfikacyjny,
  - ✓ wykonają prace wdrożeniowe,
  - ✓ wykażą się co najmniej 80% frekwencją na zajęciach.



## TRENERZY PROWADZĄCY



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

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 Konsultantów Zarządzania, 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 skierowane do kadry menedżerskiej i handlowej, prowadzące do zwiększenia efektywności sprzedażowej. W jego szkoleniach, wykładach i seminariach wzięło udział ponad 11.000 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”.

## ORGANIZACJA I TERMINARZ

- Sześć dni warsztatów szkoleniowych w godzinach 9:00 –17:00.
- Sesje odbędą się na sali szkoleniowej. W ostateczności, jeśli warunki sanitarne związane z epidemią Covid-19 nie pozwolą na przeprowadzenie zajęć stacjonarnych, to zostaną one przeniesione na platformę Zoom i odbędą się on-line.
- Uczestnicy otrzymają podręcznik na licencji Sandler Training oraz specjalnie opracowane materiały.
- W ramach programu każdy z uczestników będzie miał wykonane badanie kompetencji sprzedażowych Sales 18.
- Cena: 5.700 zł netto za uczestnika
- Terminy: 15-16 listopada 2021  
6-7 grudnia 2021  
11-12 stycznia 2022

## ZGŁOSZENIA

Cetus Consulting – gdańskie Centrum Doradczo-Szkoleniowe Sandler Training  
80-852 Gdańsk, ul. Dyrekcyjna 6 lok. 208

Zgłoszenia prosimy kierować na adres:

Aneta Wieliczko tel. 692 131 682 [aneta.wieliczko@sandler.com](mailto:aneta.wieliczko@sandler.com)

[www.gdansk.sandler.com](http://www.gdansk.sandler.com)

[www.cetusconsulting.pl](http://www.cetusconsulting.pl)

[www.morfologiasprzedazy.pl](http://www.morfologiasprzedazy.pl)

