

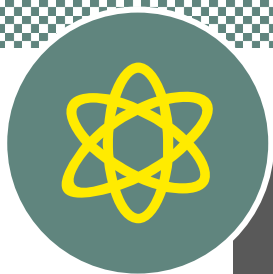
Akademia Sprzedaży

Cena:
3100 zł netto

Kontakt:
Zuzanna Stępień
tel. +48 510 201 314
Zuzanna.Stepien@pl.ey.com

The EY logo, consisting of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. A yellow diagonal bar is positioned above the 'Y'.

Building a better
working world



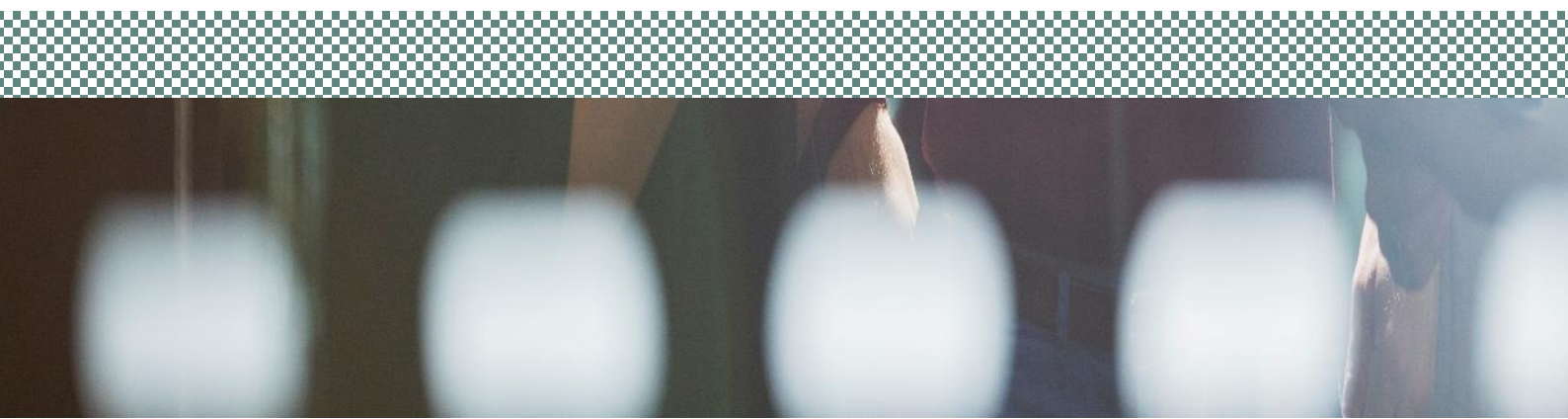
Zajęcia Akademii Sprzedaży mają charakter interaktywnych seminariów zawodowych, uwzględniających indywidualne doświadczenia i praktykę Uczestników. Główny nacisk podczas szkolenia położony został na realne sytuacje, z którymi Uczestnicy są konfrontowani na co dzień. Wśród metod szkoleniowych znajdują się: indywidualne badanie metodą FACET5, indywidualną diagnozą mocnych i słabych stron oraz kierunku rozwoju, szkoleniami online oraz warsztatami, analizy przypadku, odgrywanie ról, symulacje biznesowe, demonstracje uzupełnione o krótkie wykłady i prezentacje. Ważnym punktem zajęć jest informacja zwrotna dotycząca skutecznych i wspierających sprzedaż sposobów radzenia sobie w sytuacjach praktycznych.

Czy wiesz, że

91% klientów twierdzi, że referencje są dla nich ważne. Mimo to tylko **11%** Handlowców prosi o wystawienie referencji (Źródło: Dale Carnegie)

80% transakcji wymaga 5 kolejnych kontaktów po pierwszym spotkaniu.

44% sprzedawców podejmuje tylko jedną próbę po pierwszym spotkaniu (Źródło: The Marketing Donut)



Cele programu

- ▶ Rozwój i podnoszenie umiejętności sprzedażowych.
- ▶ Stworzenie własnego planu działań rozwojowych w obszarze sprzedaży.
- ▶ Wzmocnienie pewności siebie poprzez indywidualne raporty kompetencji sprzedażowych.
- ▶ Realizacja cyklu szkoleń on-line „narzędziownia sprzedaży”, zawierających teorie z zakresu obsługi klienta oraz sprzedaży.
- ▶ Realizacja 1 dniowego warsztatu inauguracyjno-profilującego uczestników Akademii Sprzedaży.
- ▶ Realizacja 3 dniowych warsztatów in-class z zakresu kluczowych umiejętności sprzedażowych wraz z egzaminem końcowym.
- ▶ Uzyskanie Certyfikatu Akademii Sprzedaży.

Szkolenie przeznaczone jest dla tych, którzy:

- ▶ Program przeznaczony jest dla wszystkich osób, które zajmują się bezpośrednio lub pośrednio sprzedażą usług lub towarów.:

Kilka słów o szkoleniu

- ▶ **Pełne i szybkie przygotowanie do pracy z Klientami**

Po ukończeniu programu Absolwenci Akademii Handlowca są przygotowani do realizowania zadań sprzedażowych w terenie i posiadają instrumenty do ciągłego podnoszenia swoich umiejętności. Potrafią także realnie oceniać szanse sprzedażowe, planować i kontrolować swoje postępy, efektywnie organizować czas swojej pracy oraz dobrze wykorzystywać dostępne środki i możliwości.

- ▶ **Usprawnienie zarządzania sprzedażą**

Wiedza i umiejętności zdobyte w ramach Akademii Sprzedaży pozwalają na lepsze wykorzystanie czasu menedżerów, którzy nie muszą wyjaśniać podstawowych pojęć, zależności rynkowych i parametrów i mogą natychmiast zająć się wdrażaniem do realizacji celów sprzedażowych.

- ▶ **Odciążenie wewnętrznych trenerów**

Akademia Sprzedaży znacznie przyspiesza proces wdrażania nowych pracowników do zadań sprzedażowych, z powodzeniem zastępuje podstawowe wewnętrzne szkolenia ogólnie sprzedażowe i pozwala skoncentrować się na podnoszeniu kwalifikacji specyficznych dla branży czy firmy w ramach coachingu lub treningu „on the job”.



Program szkolenia

Krok 1 - warsztat inauguracyjno - profilowy



W ramach programu Akademii Sprzedaży wykorzystujemy badanie narzędziem FACET5, które bada preferencje zachowań badanych pod względem m.in.:

- ▶ koncentracji na wyznaczanych celach biznesowych,
- ▶ umiejętności konfrontowania się z klientami, przekonywania, wywieraniu wpływu,
- ▶ pracy niezależnej - indywidualnej lub partnerskiej - konsultacyjnej, np. w ramach firmy,
- ▶ potrzebach budowania relacji z klientami i poziomu ich głębokości,
- ▶ budowaniu zaufania lub też pragmatycznego, „sprytnego” podejścia do relacji z klientami,
- ▶ zorganizowanej pracy w sprzedaży lub też elastycznej postawie opartej na kreatywności,
- ▶ planowaniu lub też dopasowywaniu kalendarzy pracy,
- ▶ asertywności lub też braku pewności siebie,
- ▶ odpowiedzialności, dyscyplinie, komunikacji,
- ▶ i innych.



Każdy z uczestników Akademii Sprzedaży bierze udział w badaniu oraz 1 dniowym warsztacie inauguracyjnym. Warsztat pełni funkcję informacji zwrotnej po badaniu on-line, jak również poznania swoich preferencji zachowań w wykonywanej pracy w kontekście profilu sprzedażowego, stworzonego na potrzeby Akademii Sprzedaży.

KORZYŚCI ZE SZKOLENIA:

- ▶ Uświadomić każdemu uczestnikowi Akademii Sprzedaży, jakie są ich indywidualne mocne strony, preferencje zachowań oraz jaki jest kierunek ich rozwoju w obszarach deficytowych względem uniwersalnego profilu sprzedawcy.
- ▶ Stworzenie indywidualnego planu działań rozwojowych w obszarach sprzedaży (i możliwych kompetencji towarzyszących).
- ▶ Ułożenie planu szkoleń z dostępnych modułów on-line.

Działania:

- ▶ Badanie FACET5 on-line (przed rozpoczęciem warsztatów).
- ▶ Warsztat inauguracyjno - profilowy Akademii Sprzedaży.

Program szkolenia

KROK 2 - Szkolenia online



Szkolenia on-line. Te działania Akademii Sprzedaży zawierają takie aktywności, jak: oglądanie filmów, quizy, testy wiedzy, prace przygotowawcze do warsztatów in-class.

Moduł ten zakłada możliwość korzystania z filmów poświęconych umiejętnościom sprzedażowym produkcji EY AoB. Przed warsztatem in-class, każdy z uczestników Akademii Sprzedaży będzie mógł zapoznać się z technikami i narzędziami omawianymi na warsztacie i zacząć je stosować jeszcze przed samym szkoleniem stacjonarnym.

Działania w tym module zakładają również prace przedszkoleniowe – przykładowo: może to być lista najczęściej powtarzających się obiekcji u klientów, z którą uczestnik Akademii Sprzedaży będzie pracował w trakcie warsztatów.



KORZYŚCI ZE SZKOLENIA:

- ▶ będą potrafili skutecznie i metodycznie przygotować się do wizyty u nowego Klienta
- ▶ Zaangażowanie uczestników Akademii Sprzedaży do aktywności rozwojowych poprzez różnorodne działania on-linowe przed warsztatami in-class.
- ▶ Zapoznanie się uczestników warsztatów z różnymi narzędziami sprzedaży.
- ▶ Zapoznanie się z teorią warsztatów in-class (stacjonarnych).

Działania:

Szkolenia on-line.

- ▶ Każdy z uczestników Akademii Sprzedaży może brać udział we wszystkich, jak i wybranych przez niego warsztatach on-line.
- ▶ Przykładowe tematy filmów i powiązanych quizów:
 - ▶ Przygotowanie do sprzedaży - Typologia behawioralna klienta
 - ▶ Budowanie relacji z klientami - Analiza potrzeb klienta
 - ▶ Język korzyści i prezentacja oferty
 - ▶ Radzenie sobie z obiekcjami klientów - Wywieranie wpływu w sprzedaży
 - ▶ Asertywność handlowca
 - ▶ Zarządzanie emocjami w obsłudze klienta
 - ▶ Wypalenie zawodowe w sprzedaży - Cross-sell i up-sell
 - ▶ Proces sprzedaży
 - ▶ Motywacja i gotowość klientów do zakupów
 - ▶ Domykanie sprzedaży - Komunikacja w sprzedaży

Program szkolenia

KROK 3 - warsztaty



Każdy z uczestników Akademii Sprzedaży, który zrealizuje 1 dniowy warsztat profilowy, jak i szkolenia on-line, zobligowany jest do uczestnictwa w 2 dniowym warsztacie praktycznym umiejętności sprzedażowych. Warsztat prowadzony jest w formie praktycznego „poligonu” i zakłada, że uczestnicy przygotowali się do nich, biorąc udział w części szkoleń on-line.

Przez 2 dni warsztatu in-class, uczestnicy Akademii Sprzedaży będą pracować z 2 trenerami.

- ▶ Grupa szkoleniowa zostaje podzielona na 2 podgrupy do pracy z 1 trenerem - co oznacza, że warsztat prowadzony jest równolegle przez 2 trenerów.
- ▶ W trakcie 2 dniowego warsztatu, uczestnicy Akademii Sprzedaży biorą udział w 8 modułach szkoleniowych.
- ▶ Każdy z modułów szkoleniowych stanowi oddzielny temat. W trakcie takich warsztatów skupiamy się tylko i wyłącznie na ćwiczeniu umiejętności oraz informacji zwrotnej dla uczestników.
- ▶ Każdy z modułów zakłada podsumowanie w ujęciu własnego planu rozwoju opartego na profilu FACET5.
- ▶ Ćwiczenia są dopasowywane do wielkości grupy, jak i tematów szkoleniowych.



KORZYŚCI ZE SZKOLENIA:

- ▶ Rozwój zindywidualizowanych umiejętności sprzedażowych prowadzonych in-class.
- ▶ Praktyczne ćwiczenie narzędzi poznanych (przypomnianych) on-line.
- ▶ Informacja zwrotna nt. sprawności w stosowaniu narzędzi.
- ▶ Warsztaty oparte są głównie o ćwiczenia poszczególnych umiejętności przydatnych w procesie sprzedaży i obsługi klienta.
- ▶ Otrzymanie certyfikatu Akademii Sprzedaży

Program szkolenia

KROK 3 cd



3 dzień warsztatów in-class, przeznaczony jest na część egzaminacyjną. Część egzaminacyjna składa się z 2 części:

- ▶ Każdy z uczestników obligatorycznie bierze udział w teście wiedzy dotyczącej całego zakresu wiedzy Akademii Sprzedaży.
- ▶ Każdy z uczestników obligatorycznie bierze udział w praktycznym odegraniu scenek sprzedażowych, które podlegają ocenie i informacji zwrotnej.
- ▶ Zaliczenie testu i wykazanie się w odegraniu scenek umożliwia uzyskanie Certyfikatu ukończenia Akademii Sprzedaży.



Działania:

- ▶ Warsztaty in-class (stacjonarne), w formie modułowej.
- ▶ Tematy modułów/szkoleń in-class:
 - ▶ Typologia behawioralna klienta
 - ▶ Analiza potrzeb klienta
 - ▶ Język korzyści i prezentacja oferty
 - ▶ Radzenie sobie z obiekcjami klientów
 - ▶ Komunikacja w sprzedaży
 - ▶ Wywieranie wpływu w sprzedaży
 - ▶ Asertywność handlowca
 - ▶ Domykanie sprzedaży

Egzamin:

Egzamin końcowy: test wiedzy + praktyczne scenki sprzedażowe.



Miejsce i godziny

Warszawa, Centrum Szkoleniowe
EY Academy of Business, budynek Focus,
al. Armii Ludowej 26. Szkolenie trwa 5 dni
warsztatowych w godz. 9:00-16:30



Kontakt

Zuzanna Stępień
tel. +48 510 201 314
Zuzanna.Stepien@pl.ey.com

EY Academy of Business
www.academyofbusiness.pl



Dla firm

Oferujemy również realizację szkolenia w formule in-house (grupa zamknięta, wyłącznie dla pracowników Państwa firmy). Nasze usługi obejmują:

- ▶ badanie potrzeb szkoleniowych
- ▶ dostosowanie programu, opracowanie scenek i przykładów na podstawie realiów i wyzwań organizacji
- ▶ praktyczne rekomendacje przyszłych działań
- ▶ organizację szkoleń w centrum konferencyjnym EY Academy of Business w Warszawie lub w innym miejscu na terenie całej Polski



Polecamy również szkolenie

„Prawo dla menedżerów sprzedaży”

Szkolenie to niezbędne kompendium zagadnień prawnych, z którymi na co dzień styka się szef sprzedaży. Intensywny, jednodniowy kurs zapozna Cię z prawnymi aspektami zarządzania sprzedażą oraz zarządzania zespołem sprzedażowym.

<https://www.academyofbusiness.pl/pl/szkolenia/prawo-dla-menedzerow-sprzedazy,219/>