SOLBERG
GRUPA SZKOLENIOWA

PROGRAM SZKOLENIA

ZAAWANSOWANY TRENING SPRZEDAŻY B2B

SZKOLENIE 2-DNIOWE

SOLBERG
GRUPA SZKOLENIOWA

GRUPA SZKOLENIOWA SOLBERG SP. Z O.O.

CO NAS WYRÓŻNIA ?

Rejestr Instytucji Szkoleniowych (RIS)

Krajowy Fundusz Szkoleniowy

ORŁY KSZTAŁCENIA

2018 BRONZE, 2019 GOLD, 2022 GOLD, 2023 GOLD

CERTYFIKAT ECJIP ISO 9001

PROFESJONALNY SPRZEDAWCA Oferteo.pl

oferteo NAJLEPSI 2023 · 2022 · 2021 · 2020 · 2019 · 2018 · 2017

O NAS

- 10 lat doświadczenia Grupy Szkoleniowej SOLBERG
- pasja do rozwoju i szkoleń
- bogaty zespół trenerski, mający niesamowity bagaż doświadczeń, wiedzy
- trenerzy posiadający ponad 20letnie doświadczenie w biznesie
- tysiące godzin na salach szkoleniowych
- dbałość o każdego klienta

OBSZAR SZKOLEŃ

Jako Grupa Szkoleniowa SOLBERG zapewniamy pełne wsparcie również w zakresie szkoleń dedykowanych "szytych na miarę" wzmocnienia umiejętności

- **pionów handlowych** m.in. w obszarze sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta, umawiania spotkań
- **kadry kierowniczej/ managerskiej** m.in w obszarze zarządzania zespołem, motywowania, delegowania zadań, kreatywnego rozwiązywania problemów, planowania
- **interpersonalnych** m.in. w obszarze komunikacji interpersonalnej, radzenia sobie ze stresem i emocjami, zarządzania sobą w czasie, asertywności, efektywności osobistej
- **zarządzanie projektami**
- **komputerowych**, np. Excel, MS Office
- **prawnych,** np. KPA
- **social media i działania marketingowe**
- RODO, Nowy Polski Ład, Czas pracy kierowców itp., aspekty prawne
- pierwsza pomoc
- **testy**, np. MTQ48, DISC, FRIS, MPA-Master Person Analysis
- zapobieganie mobbingowi
- szkolenia dla hoteli i restauracji
- szkolenia dla administracji
- szkolenia dla placówek medycznych, np.rejestrator medyczny

SOCIAL MEDIA

https://www.facebook.com/GrupaSzkoleniowaSolberg

@solberg_szkolenia

@grupaszkoleniowasolberg

NAPISZ DO NAS

biuro@solberg-szkolenia.pl

(33) 300 31 45

www.solberg-szkolenia.pl

Wysoka jakość

Warsztatowy charakter szkoleń

Co możemy zaproponować:

Bez względu na rozmiar firmy oraz jej strukturę Twoje przedsiębiorstwo dzięki naszym szkoleniom zwiększy swoją efektywność w wybranym obszarze. Nasz zespół zapewni Ci najlepsze wsparcie.

Szkolenia otwarte

Dla pojedynczych osób w firmie
Wymiana doświadczeń
Kameralne grupy szkoleniowe
Terminy wg harmonogramu
Wyślij 1-5 osób

Szkolenia zamknięte

Dla całego zespołu/ działu/ firmy
Dostosowane do Twojej firmy
Termin, temat do uzgodnienia
Lokalizacja- wybrana przez Ciebie
Pomagamy w organizacji hotelu

Wyjazdy integracyjne

Nagroda dla pracowników, motywacja, poprawa relacji
Szkolenie + integracja
Unikalne programy wyjazdów
Kompleksowa realizacja usługi

W jakiej formie pracujemy:

- **Webinary**
- **Testy**
- **Gry szkoleniowe**
- **Szkolenia stacjonarne**
- **Szkolenia online**
- **Konsultacje/ szkolenia indywidualne 1 na 1**

Wybierz odpowiednią formę dla Twojej firmy i zwiększ kompencje w wybranym obszarze.

Z chęcią znajdziemy odpowiednie rozwiązania dla Ciebie i Twojego zespołu.

Wyślij zapytanie

biuro@solberg-szkolenia.pl

www.solberg-szkolenia.pl

ZAAWANSOWANY TRENING SPRZEDAŻY B2B

CZAS TRWANIA: 2 DNI 16 H

KORZYŚCI

Dzięki szkoleniu:

- Poznasz ważne elementy psychologii sprzedaży,
- Opracujesz narzędzia cross - i up-sellingowe, gotowe do zastosowania w swojej sprzedaży.
- Nabędziesz umiejętności analizy i zarządzania grupą decyzyjną w organizacji klienta,
- Nauczysz się i przetrenujesz sposoby na otwarcie rozmów handlowych,
- Wypracujesz wielowymiarową strategię diagnozy wartości zakupowych
- Zdobędziesz umiejętności radzenia sobie z obiekcjami klientów oraz przetrenujesz techniki finalizacji.
- Zwiększysz swoją efektywność w sprzedaży poprzez poznanie i przećwiczenie skutecznych modeli prowadzenia rozmów handlowych,
- Przepracujesz swoją strategię sprzedaży oraz nauczysz się dostosowywać ją do specyfiki Twoich klientów oraz branży w której pracujesz,
- Będziesz miał okazję poznać i przećwiczyć najskuteczniejsze schematy diagnozy potrzeb klientów (odkrywania ich rzeczywistych wartości zakupowych),
- Poznasz i przetrenujesz efektywne techniki radzenia sobie z obiekcjami klientów i finalizacji z dostosowaniem do specyfiki swojej branży,
- Będziesz miał okazję do wielu, praktycznych treningów rozmów z klientami, które pozwolą Ci zweryfikować umiejętności oraz otrzymasz rozwojowy feedback od trenera.
- Zastosujesz zaawansowane technik sprzedaży w kluczowych obszarach procesu sprzedażowego.
- Nabędziesz umiejętność przejmowania Klienta związanego dotychczas z konkurencją.
- Zoptymalizujesz czas trwania procesu sprzedaży.

METODOLOGIA

Dużym atutem naszych szkoleń jest ich praktyczny, interaktywny charakter oraz nowoczesne aktywne metody warsztatowe:

- warsztat grupowy
- prezentacja multimedialna
- dyskusje grupowe
- ćwiczenia, testy

Warsztatowy charakter szkolenia umożliwi uczestnikom zdobycie niezbędnej wiedzy oraz pozyskanie konkretnych umiejętności praktycznych. Zasadą pracy będzie wspólne wypracowywanie rozwiązań.
Feedback ze strony trenera będzie miał charakter motywujący, otwierający na rozwój.

UCZESTNICY

Szkolenie dedykujemy handlowcom z doświadczeniem sprzedażowym, sprawnie poruszającym się po procesie sprzedaży.
Idealne dla handlowców, którzy zaliczyli i wdrożyli techniki ze szkolenia Nowoczesne strategie sprzedaży i komunikacji z klientem.

PROGRAM

1. WAŻNE ELEMENTY PSYCHOLOGII SPRZEDAŻY

- Projekcja psychologiczna i jej znaczenie w pierwszej fazie kontaktu z klientami
- Wybrane elementy reguł wpływu społecznego i ich efektywność w procesie sprzedaży
- Perswazja oparta na psychologii handlowej – zaawansowane konstrukty komunikacyjne
- Trening otwarcia rozmowy handlowej (nowy lub aktywny klient)
- Automotywacja do działania mimo doświadczenia handlowego
- Rutyna czy wypracowany skuteczny schemat?- czy mogę zrobić coś więcej?

2. SKUTECNE WYKORZYSTANIE RELACJI Z KLIENTAMI

- Relacja handlowa – szczegółowa analiza tego czym jest relacja i na czym się opiera.
- Do czego służy nam w sprzedaży dobra relacja z klientem?
- Jak przełożyć relacje na efektywność finalizacji lub dosprzedaży?
- Cel rozmowy handlowej.
- Jakie pytania zadają najlepsi sprzedawcy na świecie
- Czy klient na pewno odpowiedział na moje pytanie- jakie wnioski wyciągnąć z odpowiedzi

3. DIAGNOZA WARTOŚCI ZAKUPOWYCH KLIENTÓW - ANALIZA POTRZEB KLIENTA

- Systemowe koncepcje diagnozy klientów – krytyczna analiza, dobór najlepszych elementów
- Zaawansowane narzędzia diagnozy potrzeb klienta
- Docieranie do poziomu interesów klienta
- Analiza i rozpoznanie grupy decyzyjnej
- Warsztat – wypracowanie potencjalnych wartości dla klientów (poziom Interesów)
- Trening diagnozy wartości zakupowych klienta i grupy decyzyjnej w organizacji klienta

4. ANALIZA OBIEKCJI KLIENTÓW

- Obiekcje faktyczne i unikowe
- Presja cenowa- jak ja rozegrać
- “Targowisko” - Obiekcje cenowe, gry klientów, roszczenia
- Osobowość klienta vs typy obiekcji
- Scenka diagnostyczna na forum – praca w wybranymi obiekcjami

5. NEGOCJACJE B2B – zasady, o których musisz pamiętać

- Formułowanie celów minimum i maksimum
- Formułowanie BATNA
- Jakich komunikatów nie używać podczas negocjacji
- Argumentacja
- Dobór odpowiedniej strategii negocjacyjnej w rozmowach

PROGRAM

6. PODNOSZENIE WARTOŚCI SPRZEDAŻY Z DANEJ TRANSAKCJI

- Uświadomienie możliwości podnoszenia wartości sprzedaży
- Umiejętnie opakuj swoją cenę
- Analiza przewagi konkurencyjnej
- Wypracowanie narzędzi do działań cross-sellingowych i up-sellingowych.

7. FINALIZACJA SPRZEDAŻY - domykanie rozmowy handlowej

- Przepracowanie założeń do skutecznej finalizacji sprzedaży
- Potencjalne powody trudności w finalizacji sprzedaży – analiza
- System naczyń połączonych – czyli skuteczność zamknięcia sprzedaży a etap diagnozy i prezentacji wartości dla klienta
- Technik domykania sprzedaży – prezentacja, przykłady branżowe
- Wybór technik finalizacji do pracy w treningu
- Trening finalizacji sprzedaży dla klienta/grupy decyzyjnej

8. Aktywny trening sprzedażowy

- Uczestnicy szkolenia wielokrotnie trenują rozmowy z klientami na poszczególnych etapach procesu sprzedaży, na bazie wypracowanych w trakcie warsztatów modeli i narzędzi

TERMINY

Terminy znajdują się w harmonogramie

Możliwość realizacji **szkolenia zamkniętego** (lokalizacja, termin do uzgodnienia)- wyślij zapytanie

INWESTYCJA

szkolenie STACJONARNE i ONLINE 1790 zł netto / os + 23 % VAT

Cena obejmuje:

- udział w 2-dniowym szkoleniu,
- materiały szkoleniowe,
- karty pracy,
- skrypt poszkoleniowy / e- book,
- dyplom ukończenia szkolenia,
- ankietowe badanie potrzeb uczestnika
- obiad oraz przerwy kawowe*

*dotyczy szkolenia stacjonarnego

ZGŁOSZENIA

Celem zgłoszenia udziału poproszę o wybranie dogodnej dla Państwa formy zgłoszenia:

POBIERZ KARTĘ ZAMÓWIENIA

WYPEŁNIJ FORMULARZ ONLINE

WYŚLIJ E-MAIL
(DANE UCZESTNIKA, DANE DO FV, TEMAT, TERMIN LOKALIZACJA SZKOLENIA)

KONTAKT

Grupa Szkoleniowa S O L B E R G Sp. z o.o.

tel: +48 (33) 300 31 45
e-mail: biuro@solberg-szkolenia.pl

tel: +48 (22) 390 52 45
e-mail: szkolenia@solberg-szkolenia.pl

NIP: 5482753596,

REGON: 526172863

SOLBERG
GRUPA SZKOLENIOWA