



Sales Practitioner Program

Kompleksowy program treningowy dla handlowców pracujących w obszarze B2B, prowadzących sprzedaż projektową i kontraktową poprzez spotkania z Klientami w Polsce i za granicą



SALES PRACTITIONER PROGRAM

Sprzedaż to proces. Wymaga kompetencji i systemowej pracy. Sprzedaż nie jest i nie może być „radosną improwizacją”. Handlowiec nie może być artystą. Zarówno dla samego siebie, jak i dla swojej organizacji powinien być maszyną do zarabiania pieniędzy – przewidywalną i niezawodną maszyną. Być może to określenie jest zbyt mocne i zapewne równie pociągające, jak odpychające, niemniej trzeba spojrzeć prawdzie w oczy; pieniądze są fundamentalnym elementem funkcjonowania firm oraz jednostek i powinny płynąć ciągle, stabilnym strumieniem. Tu nie ma miejsca na sztukę.

Zajęcia podczas trzech bloków będą warsztatowe i będą bazowały na realnych sytuacjach uczestników zajęć. Nie będziemy posługiwali się przykładami – będziemy pracowali na materii uczestników i ich organizacji. Zajęcia będą interaktywne, będą przekazywały informacje wizualizowane w przejrzystym modelu, aby uczestnicy byli w stanie zobaczyć wszystkie elementy potrzebne im do zwyciężania i codziennej dyscypliny.

Głównym prowadzącym zajęcia będzie Robert Noworolski – doradca oraz trener menedżerów i handlowców w setkach organizacji w Polsce. Współpracował z ponad 20 branżami; firmami produkcyjnymi i usługowymi różnej wielkości, w tym z korporacjami. Zajmował również stanowisko szefa sprzedaży w ramach usługi interim management, gdzie rozwijał zespoły sprzedażowe i wspomagał handlowców podczas spotkań w osiągnięciu zwycięstw.





BUDŻETOWANIE PRZYCHODÓW I PLANOWANIE PRACY

Silnik sprzedażowy najbardziej przejawia się w obszarze prognozowania liczb i modelu pracy w perspektywie dnia, miesiąca i kwartału. Tutaj mamy ogromne oczekiwania, ponieważ o ile pojedyncze spotkanie może okazać się skuteczne lub nieskuteczne – w globalnym wyniku sprzedażowym dominują statystyki, a te z kolei są napędzane przez dyscyplinę, konsekwencję i wytrwałość naszych ludzi.

Podczas „pobudkowej” 2-dniowej sesji październikowej spojrzymy na pierwszą, szeroką płaszczyznę sprzedaży: „Programowanie osiągnięcia wyników na przestrzeni całego roku, czyli wygrywanie wojny”. Ta sesja jest niezwykle istotna w kontekście rozpoczynającego się budżetowania przychodów na rok 2018.



Metodyka budowania budżetu rocznego, którego prawdopodobieństwo realizacji będzie najwyższe z możliwych.



Proces sprzedaży w rozróżnieniu na Klientów strategicznych, Klientów obsługiwanych głównie na żywo oraz Klientów, do których bieżący kontakt realizowany jest głównie zdalnie.



Narzędzia zarządzania Klientami i kontaktem z nimi: wykorzystanie mapy oraz aplikacji CRM, budowanie dodatkowych arkuszy analitycznych, pozwalających mieć przegląd sytuacji w każdym momencie.



Planowanie pracy na przestrzeni tygodnia, kwartału i roku. Budowanie osobistego schematu pracy, określanie rutyny pracy koniecznej do osiągnięcia założonych w budżecie przychodów.



Zarządzanie sobą w czasie. Najbardziej oklepany temat szkoleniowy? Nie tym razem. Niezawodność to bez końca wypracowywany element samoorganizacji. Zajmiemy się nim bardzo praktycznie.



SKUTECZNE SPOTKANIA SPRZEDAŻOWE

Wygranie pojedynczego spotkania nie jest być może tak twarde, jak budżetowanie i planowanie, niemniej niezmiennie opiera się na schemacie i metodyce. Zarówno proces sprzedaży, jak i spotkanie, mają swój przebieg, swoje kluczowe punkty i filozofię, która za nim stoi. Aby wygrać sprzedaż potrzebna jest świadomość, świadomość i jeszcze raz świadomość. Człowiek potrafiący kontrolować spotkanie – kontroluje wynik sprzedaży.

Podczas 2-dniowej sesji listopadowej spojrzymy na drugą płaszczyznę sprzedaży: „Zwyciężanie bitwy poprzez skutecznie przeprowadzone spotkanie z Klientem”.



Filozofia sprzedaży, wygenerowana na przestrzeni ostatnich dekad w świecie wysokiej konkurencyjności, precyzyjnie ukierunkowuje nas na budowanie przewagi konkurencyjnej, która stworzy solidną barierę wejścia dla innych firm.



Spotkanie ma swój przebieg. Zmiana kolejności, poddanie się presji Klienta, skracanie drogi, nieskoordynowane ruchy sprawią, że nie wykorzystamy swojego potencjału. Nie chodzi nam tutaj o bezmyślne podążanie za schematem, ale o świadome realizowanie kroków, które podnoszą prawdopodobieństwo wygranej.



Handlowcy nienawidzą scenek, nienawidzą. Powód: „w mętnej wodzie ryba lepiej pływa”. Jeśli potrafisz jeździć samochodem albo tańczyć – niezależnie od publiczności jedziesz samochodem lub tańczysz. Przez tremę możesz popełnić błąd, ale nie wywrócisz się, ponieważ umiesz to robić! Bezwzględnie będziemy pracować na scenkach.



Sposób mówienia podczas spotkania to zasadnicza i kluczowa kompetencja. Jednocześnie to największy deficyt handlowców. Głęboko przepracujemy model Komunikacji Harmonijnej™, która pozwoli budować komfort i bezpieczeństwo Klienta.



Sprzedaż nie polega na teatryku socjotechnik, ale na autentyczności i budowaniu partnerstwa oraz potencjalnej symbiozy biznesowej. Znać Klienta, który zaufa aktorowi? Znać natomiast wielu Klientów, którzy zaufają „człowiekowi z krwi i kości”.



UTRZYMYWAĆ DETERMINACJĘ

Wypalenie zawodowe, zmęczenie, znudzenie, apatia, niechęć, frustracja. Można by jeszcze wymieniać. Wirusy, które sprawiają, że siły sprzedaży obniżają loty. Nie chcemy tego my, jako menedżerowie i nie chcą tego oni, jako osoby. Są świadomi siebie i denerwuje ich to, że nie mają w sobie tego czegoś, co kiedyś mieli i gdzieś po drodze wypadło...

Podczas 1-dniowej sesji grudniowej przyjrzymy się najbardziej ulotnej i miękkiej płaszczyźnie sprzedaży: „Wygrywaniu z ludzką naturą i ułomnością”.



„Gdyby mi się chciało tak, jak mi się nie chce”. Co za tym stoi i czemu to coś tam jest?



„Motywacja nie istnieje” – twierdzi Robert Noworolski. Istnieją MOTYW i NIECHĘĆ. Za niechęcią stoją emocje, a za motywem fakty. Nauczmy się je kontrolować.



Czego właściwie chcesz? – przestańmy opowiadać sobie bajki.



Recepta na sukces składa się z 5 elementów. Gwarantują sukces według autora książki „Tajemnice milionera”. Przepracujemy je, ponieważ są trudne do zrobienia.



Spraw sobie narzędzie, które będzie Cię nakręcało – każdy z nas do czegoś dąży.



KWESTIE ORGANIZACYJNE

Terminy

Sesja I – 17–18 października 2017 – planowanie roku 2018

Sesja II – 15–16 listopada 2017 – wygrywanie kontraktów nie tylko w 2018

Sesja III – 7 grudnia 2017 – ładowanie akumulatorów na 2018

Miejsce

Dogodne położenie w okolicach węzła autostrad A1 i A2 nieopodal Łodzi, aby z każdej części Polski dojazd był jak najszybszy.

Kwestie finansowe

Wartość całego Programu w zależności od terminu zgłoszenia:

Zgłoszenie do dnia	20.09.2017	4.050 PLN + 23% VAT
Zgłoszenie do dnia	29.09.2017	4.275 PLN + 23% VAT
Zgłoszenie do dnia	12.10.2017	4.500 PLN + 23% VAT

Powyższe ceny zawierają opłatę za Program wraz z materiałami, wyżywieniem i noclegami (1 nocleg w ramach 2-dniowej sesji, łącznie 2 noclegi w ramach Programu).

Zapraszamy do zgłoszenia większej liczby handlowców na następujących warunkach:

- ▶ drugi, trzeci i czwarty uczestnik – opłata za udział w Programie zgodna z terminem zgłoszenia zostanie obniżona o 200 zł netto na osobę.
- ▶ piąty, szósty i siódmy uczestnik – opłata za udział w Programie zgodna z terminem zgłoszenia zostanie obniżona o 400 zł netto na osobę.

Zapraszamy do jak najszybszego dokonania rezerwacji miejsca w Programie.

Liczba dostępnych miejsc: w Programie przewidujemy udział maksimum 16 uczestników, dlatego kolejność zapisu zależna jest od kolejności zgłoszenia, popartego przelewem opłaty wpisowej w ciągu 24 godzin od dnia zgłoszenia. Niezależnie od terminu zgłoszenia kwota opłaty wpisowej wynosi 550 PLN + 23% VAT za osobę.

Płatność za całość Programu będzie realizowana na podstawie faktury VAT wystawianej po każdej z sesji, gdzie opłata wpisowa zostanie potrącona z pierwszej faktury.

Przelew opłaty wpisowej w wysokości 550 PLN netto za osobę prosimy przekazać na konto:

INSL Sp. z o.o., ul. Akacyjowa 104A, 05-080 Koczargi Stare

IDEA Bank, nr 44 1950 0001 2006 0013 2797 0002

Prosimy wpisać w tytule przelewu: SPP – ilość uczestników – Nazwa Firmy

ZAPRASZAMY PAŃSTWA SERDECZNIE



INSL Sp. z o.o.
ul. Akacyjowa 104A
05-080 Koczargi Stare

Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy;
KRS: 0000498954, NIP: 522-301-35-51, REGON: 147102086