



RAZEM DO CELU

KIERUNEK: ROZWÓJ

Business Partners.

AKADEMIA KOMPETENCJI HANDLOWYCH

Panie Stanisławie, poniżej znajdzie Pan propozycję procesu rozwijania kompetencji handlowych Pana pracowników, rozpoczynającego się sesją strategiczną budowania modelu kompetencyjnego.

Oferta ma charakter wstępny, jest efektem mojego zrozumienia sytuacji po naszej rozmowie i może ulec dalszej ewolucji.

Kliknięcie na hiperłącza ze spisu treści spowoduje przeniesienie do programu szkolenia i innych szczegółów propozycji.

Kliknięcie logotypu na górze strony spowoduje powrót do spisu treści.

Spis Treści:

- I. [Różnica, którą dajemy w porównaniu z innymi dostawcami](#)
- II. [Doświadczenie w realizacji podobnych projektów](#)
- III. Program Akademii Kompetencji Handlowych
 - a. [Sesja strategiczna definiowania kompetencji – opis, cele, program](#)
 - b. [Trening skuteczności osobistej – opis i cele](#)
 - c. [Trening skuteczności osobistej – program](#)
 - d. [Trening skutecznej perswazji – opis i cele](#)
 - e. [Trening skutecznej perswazji – program](#)
- IV. [Follow up](#)
- V. Rekomendowani trenerzy
 - a. [Piotr Drozdowski](#)
 - b. [Radosław Żemło](#)
- VI. [Inwestycja](#)
- VII. [Success Fee](#)
- VIII. [Kontakt](#)

Z poważaniem

Piotr Drozdowski



RÓŻNICA, którą oferujemy:



SUCCESS FEE

Wynagrodzenie za nasze usługi szkoleniowe proponujemy w opcji [SUCCESS FEE](#) – czyli uzależniamy je od oceny uczestników. W przypadku niskich ocen, klient nie tylko nie płaci za szkolenie, ale także zwracamy jego koszt organizacyjny. Wersję [Basic Security](#) opcji *Success Fee* proponujemy *gratis*.



BEZPŁATNY SAMPLING

Aby dać Państwu możliwość poznania naszych rozwiązań od strony praktycznej, proponujemy **BEZPŁATNIE** trwającą godzinę próbkę szkolenia.



PANEL KLIENTA NA STRONIE WWW

Otrzymujecie Państwo od nas **BEZPŁATNIE** przestrzeń dyskową w naszym PANELU KLIENTA, w którym znajdować się będą wszystkie dokumenty, ankiety i inne dane powstałe w trakcie współpracy. Do Panelu Klienta można się dostać wyłącznie poprzez udostępniony link: [STREFA KLIENTA LIMATHERM](#).



FOLLOW UP W POSTACI [SUPERWIZJI ON THE JOB](#)

Każdy z uczestników będzie miał możliwość zaprosić doświadczonego trenera z naszej firmy jako superwizora podczas prowadzonych przez siebie spotkań. Jedno jednodniowe spotkanie superwizyjne dla wybranego uczestnika proponujemy **bezpłatnie**. Pozostali uczestnicy będą mogli skorzystać z **20% rabatu** na to rozwiązanie.



GOTOWE NARZĘDZIA BĘDĄCE EFEKTEM SZKOLENIA

W trakcie szkolenia uczestnicy wspólnie z trenerem wypracują model **HANDLOWCA IDEALNEGO** wraz z rozpisanymi wskaźnikami behawioralnymi poszczególnych kompetencji. Po szkoleniu powstanie „ankieta ewaluacyjna obsługi klienta przez handlowca” będąca wyjściem pod dalsze planowanie rozwoju uczestników szkolenia oraz mail, w którym rozsyłana będzie ona do klientów. Narzędzia te zostaną opracowane dla Klienta **bezpłatnie**.



OPRAWĘ GRAFICZĄ

Projekt otrzyma swoją własną niepowtarzalną wizualizację. Wizualizacja w postaci znaków graficznych oraz sloganów znajdzie się na wszystkich materiałach szkoleniowych, ankietach, certyfikatach etc. Przygotowanie wizualizacji jest **BEZPŁATNE**.

Szkolenia z zakresu umiejętności handlowych, wybrani do projektu trenerzy prowadzili m.in. dla następujących firm:



W łącznym wymiarze ponad 200 dni szkoleniowych.





SESJA STRATEGICZNA DEFINIOWANIA KOMPETENCJI

Celem pierwszej sesji jest zbudowanie modelu kompetencyjnego idealnego handlowca Limatherm, wraz ze wskaźnikami behawioralnymi rozpisanymi na wybranej przez Klienta skali. Model ten ma być wzorem stanowiącym punkt odniesienia dla planowania rozwoju aktualnych pracowników działu sprzedaży oraz rekrutacji nowych handlowców. Powstały podczas sesji model zostanie skonfrontowany z przekonaniami i wnioskami wszystkich pracowników działu sprzedaży podczas kolejnej sesji szkoleniowej, efektem czego powstanie ostateczny model kompetencyjny akceptowany powszechnie przez wszystkie osoby, których on dotyczy.

W pierwszej sesji uczestniczyć będą osoby zarządzające działem sprzedaży plus wybrani handlowcy, na których skuteczność i strategię działania można będzie zbudować model handlowca idealnego.

Sesja potrwa jeden dzień.

PROGRAM

- 🕒 Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do sesji.
- 🕒 Czym jest „model kompetencji pracownika” wykorzystywany w celach rekrutacyjnych i rozwojowych? Z jakich elementów się składa?
- 🕒 Definiowanie kompetencji – czym są wskaźniki behawioralne efektywności? W jaki sposób dobieramy je do kompetencji?
- 🕒 Wskaźniki efektywności handlowca Limatherm – burza mózgów, której celem będzie dopasowanie zachowań do sytuacji, z którymi mierzą się na co dzień pracownicy działu handlowego.
- 🕒 Tworzenie listy kluczowych (maksymalnie 5 kompetencji) wraz z mierzalnymi wskaźnikami behawioralnymi (maksymalnie 3 wskaźniki do każdej kompetencji, wraz z opisanymi na dowolnej skali poziomami).
- 🕒 Metoda wywiadu behawioralnego sprawdzania kompetencji STAR – wykorzystanie metody przy prowadzeniu rozmów rozwojowych oraz rekrutacji.
- 🕒 Symulacja przykładowej oceny rozwojowej z wykorzystaniem nowego modelu i metody STAR.
- 🕒 Symulacja przykładowej rozmowy rekrutacyjnej z wykorzystaniem nowego modelu i metody STAR.
- 🕒 Podsumowanie sesji.



TRENING SKUTECZNOŚCI OSOBISTEJ

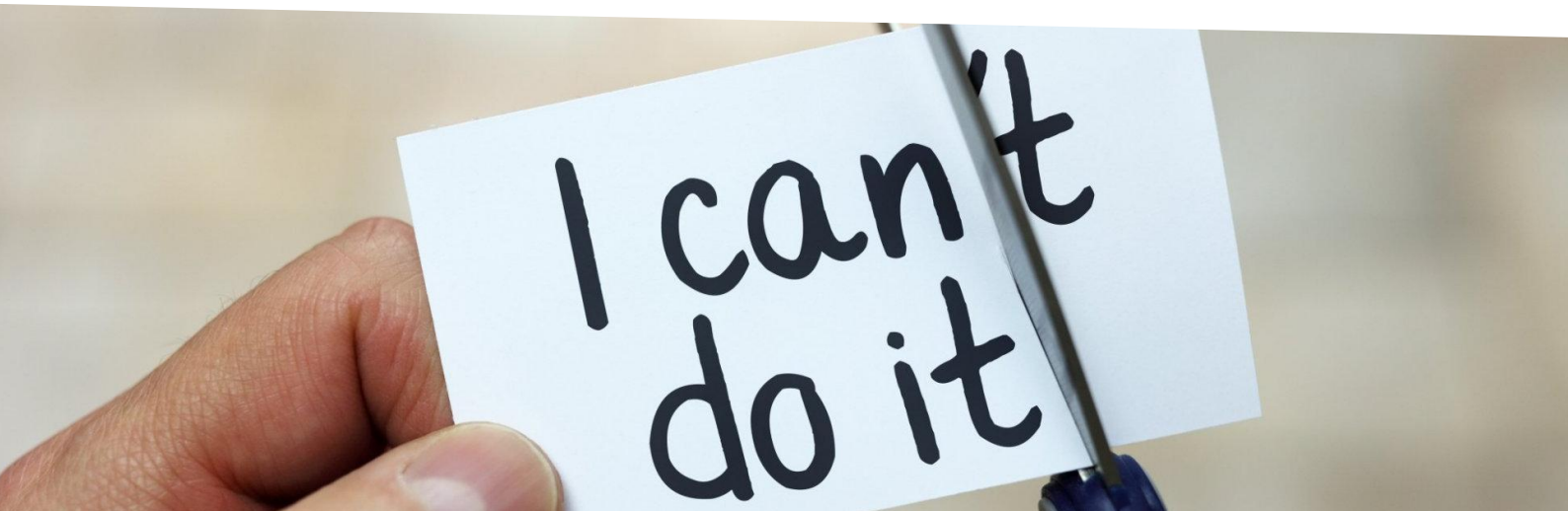
Celem głównym **Treningu Skuteczności Osobistej** jest zmiana postaw uczestników w kierunku gotowości do rozwoju kompetencji związanych z jakością obsługi klienta, domykaniem kontraktów i budowaniem wizerunku własnego i firmy **LIMATHERM**.

Właściwy content szkolenia stanowią ćwiczenia doprowadzające do podjęcia przez uczestników następujących decyzji: „**chcę dać z siebie więcej**”, „**chcę dobrowolnie poddać się ocenie klientów, by udoskonalić swoją skuteczność**”, „**chcę się rozwijać w kierunku jeszcze lepszych rezultatów**”, „**chcę być bardziej świadomy swoich braków i obszarów rozwoju**”. Ćwiczenia te wplecione są w zaczerpnięte z psychologii sportu interaktywne gry i symulacje ukazujące w jaki sposób nasza efektywność zależy od stylu myślenia i umiejętności zarządzania własnymi emocjami i nastawieniem.

W efekcie szkolenia powstają stworzone przez uczestników:

1. Lista kluczowych kompetencji Handlowca wraz z ich wskaźnikami behawioralnymi
2. Treść ankiety feedbackowej wysyłanej do klientów po zakończeniu realizacji projektu
3. Propozycje działań mających zwiększyć skuteczność sprzedaży

Na zakończenie szkolenia uczestnicy łamią **ciosem karate** prawdziwe, wykorzystywane w sportach walki **deski**.



PROGRAM

Dzień 1

- Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
- Dyskusja na temat strategii ludzi osiągających ponadprzeciętne rezultaty w swojej pracy – prezentacja badań Harvard University na temat wpływu nastawienia na efektywność.
- „Syndrom trzmiela” – ukazanie na przykładach w jaki sposób nasze przekonania hamują nas przez podejmowaniem wyzwań lub zmianą utartych schematów działania.
- 4 stopnie uczenia się – ekstrakcja krytycznych momentów w procesie uczenia się, decydujących o wzroście lub spadku motywacji.
- Coachingowe techniki panowania nad emocjami – wyciąganie wniosków z porażek.
- Handlowiec idealny – zestaw cech gwarantujących sukces uczestników w ich pracy.
- Czym są kompetencje i wskaźniki behawioralne – definiowanie modelu kandydata idealnego (uczestnicy tworzą wzór pod przyszłe rekrutacje, nie zdając sobie sprawy, że jednocześnie tworzą wzorzec, do którego sami będą porównywać się kolejnym ćwiczeniu). Powstały wzór porównywany jest ze wzorem stworzonym podczas pierwszej sesji strategicznej. Następuje burza mózgów dotycząca podobieństw i rozbieżności, efektem której jest powstanie ostatecznego modelu, zaakceptowanego przez wszystkich uczestników.
- Moja skuteczność – samoocena. Wspólne tworzenie ankiety badającej wskaźniki behawioralne kompetencji – uczestnicy na jej podstawie dokonają samooceny i wyrażą zgodę na wysłanie jej klientom po każdym kolejnym domkniętym projekcie.
- Podsumowanie i wnioski z pierwszego dnia.

Dzień 2

- Powtórzenie wiedzy z dnia pierwszego.
- Zarządzanie zmianą i wychodzenie ze strefy komfortu na podstawie książki Spencera Johnsona „Kto zabrał mój ser”.
- Dekalog samorozwoju – co mogę zrobić lepiej, aby zwiększyć własną skuteczność w pracy.
- Mechanizm powstawania emocji i motywacji – praktyczne pokazanie uczestnikom w jaki sposób nasze zachowania determinowane są tym, co w danej chwili odczuwamy.
- Wpływ emocji i nastawienia na naszą efektywność w domu i w pracy – jak radzić sobie z hamującymi emocjami.
- Coachingowe techniki panowania nad emocjami – technika BOR i technika REFRAMINGU.
- Wizualizacyjne techniki radzenia sobie ze stresem i hamującymi emocjami: techniki dysocjacji i asocjacji.
- Zaczepnięte z psychologii sportu techniki zarządzania własną skutecznością.
- Wykorzystywanie własnej fizjologii w celu poprawy nastroju.
- Przełamywanie hamujących przekonań poprzez symboliczne łamanie desek ciosem karate – prawdziwe deski wykorzystywane w sportach walki.
- Podsumowanie pierwszego modułu. Praca domowa dla uczestników – zebranie ankiet feedbackowych od przynajmniej 3 klientów i porównanie z ankietą samooceny.

TRENING SKUTECZNEJ PERSWAZJI



Celem głównym **Treningu Skutecznej Perswazji** jest dostarczenie uczestnikom konkretnych technik i narzędzi z zakresu skutecznej sprzedaży, budowania wizerunku i długoterminowych relacji z klientem.

Pierwszego dnia uczestnicy uczą się rozpoznawać różne typy klientów i dopasowywać do nich sposób komunikacji i perswazji handlowej. Dowiedzą się czego oczekuje klient należący do danego typu i jaki rodzaj komunikacji zachęca a jaki oddala go od podjęcia decyzji zakupowej. Poznają także język korzyści odpowiedni do każdego typu.

Drugiego dnia uczestnicy poznają najskuteczniejsze dostępne na rynku, bazujące na psychologii wywierania wpływu techniki zamykania rozmowy handlowej i budowania przewagi konkurencyjnej.

Szkolenie oparte jest na trzech potężnych metodologiach: Typologii Klientów **Insights Discovery**, technikach Programowania Neurolingwistycznego **NLP** oraz psychologii wpływu opisanej przez prof. **Roberta Cialdiniego**.

Po szkoleniu każdy z uczestników:

- 👉 Od pierwszego kontaktu z klientem dąży aktywnie do domknięcia kontraktu
- 👉 Ma dużo wyższą świadomość tego, jak jego zachowanie i sposób komunikacji odbierane jest przez klienta i jak wpływa na decyzję zakupową
- 👉 Posiada szeroki wachlarz technik umożliwiających skuteczne podpisanie umowy



PROGRAM

Dzień 1

- Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
- Różnice indywidualne jako klucz do zrozumienia potrzeb i stylów komunikacyjnych klientów. Uczestnicy poznają trzy główne przyczyny różnic interpersonalnych oraz skutki ich występowania w życiu codziennym i pracy handlowca.
- Geneza różnic indywidualnych, wprowadzenie typologii klientów bazującej na psychologicznym modelu biznesowym Insights Discovery™. Uczestnicy wypełniają test, na podstawie którego poznają lepiej własne predyspozycje i obszary rozwoju w zakresie komunikowania się z klientami.
- Style komunikacyjne każdego z czterech typów, sposoby docierania i przekonywania każdego typu, ze szczególnym akcentem na zrozumienie i dopasowanie się do stylu antagonistycznego.
- Język korzyści – przypomnienie teorii języka korzyści, dopasowanie korzyści z realnych produktów/usług, których sprzedają zajmują się uczestnicy szkolenia, do różnych typów klientów.
- Przygotowanie prezentacji handlowej dla typu antagonistycznego, z wykorzystaniem wiedzy dotyczącej różnic indywidualnych i dopasowanego do nich języka korzyści.
- Omówienie prezentacji, feedback dla uczestników.
- Podsumowanie pierwszego dnia.

Dzień 2

- Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
- Ćwiczenie „pole minowe” - handlowiec jako przewodnik klienta niedecydowanego. Wykorzystanie wiedzy na temat typów klientów do zdobycia zaufania i domknięcia kontraktu.
- Teoria i praktyka komunikacji perswazyjnej: słowa których należy używać świadomie w celu zbudowania i podtrzymania zainteresowania klienta oraz otwierania i zamykania sprzedaży.
- Budowanie przewagi konkurencyjnej – w jaki sposób rozmawiać z klientem, aby zostać zapamiętanym. Techniki powodujące bycie „figurą” na tle.
- Pytania otwarte i zamknięte w procesie budowania zainteresowania i badania potrzeb klientów. Przykłady prowadzenia rozmów handlowych nastawionych na zadawanie pytań lub suche przekazanie wiedzy reklamującej produkt.
- Psychologia tzw. wyboru pozornego: wykorzystywanie alternatywy, kontrastu i prowokacji. Uczestnicy poznają model perswazji werbalnej bazującej na modelu pozornego wyboru, następnie konstruuja pytania mogące im w przyszłości pomóc w ukierunkowywaniu uwagi klienta i domykanii rozmów handlowych.
- Zasady wywierania wpływu społecznego, teoria prof. R. Cialdiniego w praktyce handlowej.
- Techniki perswazji bazujące na zasadach Cialdiniego: jak i kiedy z nich korzystać, silne i słabsze strony sprzedaży opartej na perswazji psychologicznej. Studium przypadku obrazujące wykorzystanie poszczególnych technik.
- Podstawy negocjacji handlowych – na co się godzić, kiedy grać na zwłokę, kiedy kategorycznie odmówić i jak to uczynić, by nie stracić zaufania klienta.
- Podsumowanie drugiego dnia.



Aby utrwalić kompetencje nabyte podczas szkolenia, proponujemy 2 metody *follow up*, z których mogą skorzystać po szkoleniu uczestnicy oraz ich przełożeni.

1. **ON THE JOB TRAINING** - Każdy z uczestników będzie miał możliwość zaprosić doświadczonego trenera z naszej firmy jako superwizora podczas prowadzonych przez siebie spotkań. Zadaniem trenera będzie obserwacja handlowca przy pracy, wspieranie podczas rozmów z klientami i danie mu na koniec wyczerpującego feedbacku na temat wdrożonych przez niego po szkoleniu narzędzi i wypracowanych zachowań.

Jedno jednodniowe spotkanie superwizyjne dla wybranego uczestnika proponujemy **bezpłatnie**. Pozostali uczestnicy będą mogli skorzystać z **20% rabatu** na to rozwiązanie.

Z tej opcji można skorzystać do 1 m-ca od dnia zakończenia ostatniego szkolenia w projekcie.

2. **TELEKONFERENCJE I MAILINGI** – Każdy z uczestników otrzyma w ramach *follow up* **bezpłatnie** dodatkową godzinę czasu trenera do indywidualnych konsultacji w formie tele, videokonferencji lub mailngu. Z tej opcji można skorzystać do 1 m-ca od dnia zakończenia ostatniego szkolenia w projekcie.





Piotr Drozdowski

CEO konsorcjum szkoleniowego Business Partners, trener biznesu, mówca motywacyjny.

Ponad 16 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych i grupowych. Trener trenerów, ekspert w dziedzinie edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z teorii i praktyki efektywnego nauczania dla trenerów, nauczycieli oraz mentorów. Autor kilkudziesięciu szkoleń o tematyce sprzedażowej i HR.

Wykładowca na podyplomowych studiach Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie.

Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi w zakresie przygotowywania i wdrażania projektów edukacyjnych dla wszystkich poziomów organizacji dla firm z branży IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG, energetycznej a także jednostek budżetowych Skarbu Państwa.

Prowadził szkolenia dla pracowników takich firm, jak: Auchan Retail Polska, TVN, PGE Polska Grupa Energetyczna, Enea, Nokia Poland, Orlen Gaz, Ceramika Tubądzin, Bank BPH, Nordea Bank, Sanitec Koło, Grupa Pracuj, Fresenius Medical Care, EGB Investments i wielu innych.

Wykształcenie:

Mgr Psychologii Doradztwa Zawodowego i Organizacji na Uniwersytecie Łódzkim. Specjalizacje: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Reklama i Marketing.

Przygotowanie specjalistyczne:

- 🎓 Absolwent Szkoły Trenerów Warsztatu Umiejętności Psychospołecznych akredytowanej przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne
- 🎓 Master NLP
- 🎓 Terapeuta - Praktyk NLP
- 🎓 Akredytowany Konsultant Insights Discovery®
- 🎓 Akredytowany Konsultant Belbin Team Role®
- 🎓 Absolwent licznych szkoleń i kursów trenerskich w Polsce i Wielkiej Brytanii



Radosław Żemło

Trener, coach, dyrektor sprzedaży znanej korporacji.

Od 20 lat praktyk w budowaniu efektywnych zespołów sprzedażowych w dwóch firmach logistycznych i Grupie Pracuj, która jest właścicielem portalu Pracuj.pl.

Od 5 lat trener sprzedaży, coach i mentor. Jego programy głównie są skierowane dla kadry zarządzającej i właścicieli firm. Obecnie właściciel Leadership Academy.

W swojej wieloletniej pracy jego zespoły poza 6 miesięcznym okresem w dobie kryzysu (Q4 2008 do Q1 2009) zawsze osiągały rezultaty powyżej 100% a współczynnik rotacji personelu jest poniżej 8%).

Był jedną z osób odpowiedzialnych za wprowadzanie polityki Pricingu, wartościowania stanowisk i segmentacji.

Zdolny menadżer posiadający umiejętności w zakresie budowania zespołów (selekcja, rekrutacja, onboarding), jak również skutecznego zarządzania zespołami. Autor artykułów i audiobooków z tematów sprzedażowych.

Specjalizuje się w budowaniu zaangażowania i jego przełożenia na efektywność zespołów sprzedażowych. Gwarantem sukcesu programów prowadzonych przez Radosława Żemło są innowacyjna, poparta udokumentowanymi sukcesami wiedza, podejście strategiczne i wieloletnia praktyka.

W ramach swoich projektów szkoleniowych pracował z firmami z branży: IT, HR, nowych technologii, usługowej, finansowej, farmacji i edukacyjnej.

Wykształcenie:

Absolwent Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, szkoły Moderator – Coaching & Mentoring oraz Ican Institute/Harvard Bussines Review. Aktualnie studiuje na Politechnice Krakowskiej/Central Connecticut State University na kierunku Executive Master of Business Administration (MBA).

Przygotowanie specjalistyczne:

- 👉 Zarządzanie strategiczne - Harvard School, Frank Caspedes
- 👉 Rocefeller Habits, Verne Harnish
- 👉 Coaching managerski, Human Challenge
- 👉 NLP w sprzedaży, Różalski

Każde ze szkoleń ujętych w ofercie proponujemy w dwóch wariantach *Success Fee*:

Success Fee Full Security

W przypadku, jeśli dane szkolenie zostanie ocenione w ankietach ewaluacyjnych w przedziale 4.0 – 4.5 (w skali 1 – 6), jedyny koszt, jaki ponosi Państwa firma to koszt materiałów i rekwizytów wykorzystanych podczas szkolenia (10% wartości szkolenia).

Jeśli szkolenie zostanie ocenione poniżej 4.0, nie ponosicie Państwo z tytułu szkolenia żadnych kosztów.

Jeśli szkolenie ocenione zostanie poniżej 3.0 – dodatkowo przysługuje Państwu refundacja udokumentowanych kosztów organizacji szkolenia (sala szkoleniowa, catering) do kwoty 2000 PLN netto.

Success Fee Basic Security

W przypadku, jeśli dane szkolenie zostanie ocenione w ankietach ewaluacyjnych poniżej 5.0 (w skali 1 – 6), przysługuje Państwu rabat w wysokości 10% wartości szkolenia.





Inwestycja

Do wszystkich cen należy doliczyć 23% podatku VAT. Maksymalna liczebność grupy wynosi 12 osób.

Akademia Kompetencji Handlowych

Akademia składa się z 5 dni szkoleniowych, rekomendowanych w układzie 1 + 2 + 2 dni.

Sesja strategiczna definiowania kompetencji / 1 dzień / 6 do 10 osób

4.400 PLN

Trening Skuteczności Osobistej / 2 dni / 8 do 12 osób

9.600 PLN (4.800 PLN/dzień)

Trening Skutecznej Perswazji / 2 dni / 8 do 12 osób

8.800 PLN (4.400 PLN/dzień)

Follow up – on the job training / 1 dzień / 1 osoba

GRATIS – pierwsza osoba

2500 PLN – 20% = 2000 PLN każda kolejna osoba

Follow up – telekonferencje i mailingi / 1 godzina / 1 osoba

GRATIS

Ceny zawierają:

- 👉 badanie oczekiwań i potrzeb uczestników metodą ankietową lub wywiadów telefonicznych
- 👉 dojazd trenera/konsultanta na miejsce zlecenia
- 👉 przygotowanie materiałów szkoleniowych, certyfikatów oraz korzystanie ze wszystkich dostępnych na szkoleniach rekwizytów i testów
- 👉 na szkoleniu **Trening Skuteczności Osobistej** deski do złamania ciosem karate oraz broszurowe wydanie książki „Kto zabrał mój ser” Spencera Johnsona dla wszystkich uczestników
- 👉 SUCCESS FEE BASIC SECURITY

Cena nie zawiera:

- 👉 zakwaterowania i wyżywienia dla trenera/konsultanta na miejscu zlecenia
- 👉 SUCCESS FEE FULL SECURITY - w przypadku chęci skorzystania z tej opcji, do ceny należy doliczyć 10%



Business
partners.

Kontakt

Business Partners

Ul. Lutomierska 109a/6

91-046 Łódź

Tel.: +48 697 597 888

www.trainyou.pl

office@trainyou.pl



Opiekun Klienta:

Piotr Drozdowski

Tel.: +48 697 597 418

piotr.drozdowski@trainyou.pl