

Sales Closing Booster

skuteczne prowadzenie klienta do
decyzji

16-17 października, Warszawa



Kontakt



Paweł Czeszkiewicz
Chief Revenue Officer
pawel.czeszkiewicz@gbbc.pl
+48 606 347 627

Umów spotkanie



Sales Closing Booster! = akceleracja lejka sprzedażowego?

To czy handlowcy będą zamykać oczekiwaną ilość sprzedaży w założony czasie zależy od wielu czynników: od **konkurencyjności oferty** przez dostosowanie sił sprzedaży do pracy na współczesnym rynku, po **rezygnację z nieperspektywicznych leadów**.

Nieodpowiednio ukierunkowana i źle zarządzana determinacja handlowców może generować leady, które kradną czas i prowadzą w **ślepy zaułek imienia Braku Realizacji Celu**.

Szkolenie Sales Booster! daje podstawy teoretyczne i **narzędzia do akceleracji własnej sprzedaży**.

Dzięki uczestnictwu w warsztatach uczestnicy dogłębnie poznają narzędzia **prospektingu, kwalifikacji leadów oraz techniki nieantagonizującego argumentowania**.

Podstawę teoretyczną kursu stanowią najnowsze odkrycia naukowa, w tym prace noblisty D. Kahnemana.

Unikatową częścią są warsztaty, które przeplatają się z częścią teoretyczną a ich zadaniem jest dostarczenie realnych rozwiązań, z których handlowcy **będą mogli korzystać już następnego dnia po zakończeniu szkolenia**.

Dla kogo?

1. Dla wszystkich, którzy na co dzień zajmują się sprzedawaniem
2. Dla tych, których przytłacza liczba zadań, maili i telefonów.
3. Dla tych, którzy chcą pozbyć się stresu związanego z odmową klienta.
4. Dla osób, które chciałyby sprawnie rezygnować z nieperspektywicznych klientów.
5. Dla tych, którzy chcą uwolnić swój potencjał do obsługi klientów, którzy kupią.
6. Dla doświadczonych i początkujących handlowców

Dlaczego warto?

- Dowiesz się jak powinien wyglądać profesjonalny prospecting
- Poznasz techniki docierania do decydentów
- Dowiesz się jak wygląda cykl zakupowy klienta i czy masz na niego wpływ
- Dowiesz się jak sprawdzić, czy klient jest zainteresowany
- Poznasz zasady prowadzenia klienta do decyzji





Program Szkolenia

Dzień 1

Część 1: Budowa wizerunku i zaufania

Co zrobić, aby klient nas wysłuchał

1. Sztuka rozmowy z klientem
2. Mowa nieantagonizująca, czyli jak nie rozmawiać z gadem.
3. System 1 i System 2 D. Kahnemana.
4. Asertywność – podstawy prawidłowego rozumienia asertywności. Jak rozmawiać w poszanowaniu innych.
5. Zabójcy komunikacji
6. Sztuka aktywnego słuchania
7. Praca z obiekcjami
8. Identyfikacja decydentów ECNI
9. Nowa rola decydentów i osób zaangażowanych w proces podejmowania decyzji

Praktyka:

Konstruowanie nieantagonizujących komunikatów. Ćwiczenie aktywnego słuchania. Gra edukacyjna rozpoznanie decydentów.

Część 2: Rzucanie wyzwań

Jak odsiać prawdziwie zainteresowanych i oferować tylko tym, którzy z dużym prawdopodobieństwem kupią?

1. ZMOT – zero moment of truth, czyli zmiana w procesie zakupowym klienta.
2. Cykl zakupowy klienta w czasie rewolucji cyfrowej.
3. Nasze przewagi konkurencyjne.
4. Oferta naszych konkurentów.
5. Jak tracić klienta to szybko, czyli jak uwolnić potencjał sprzedaży.
6. Teoria „Bólu” w sprzedaży.
7. Na czym polega proces zainteresowania klienta?
8. Jak sprawdzić, czy klient jest zainteresowany?
9. Sztuka zadawania pytań na bazie SPINÒ
10. Zasady sprzedaży transformacyjnej

Praktyka:

Gra "Walka przewag konkurencyjnych". Budowa pytań zgodnie z metodą SPINÒ Neila Rackhama.





Program Szkolenia

Dzień 2

Część 3: Oferowanie

Jeżeli klient sam sobie złoży ofertę... to na pewno ją wybierze.

1. 3 zasady oferowania
2. Elementy dobrej oferty
3. Konstrukcja oferty z klientem
4. Rozmowa o ofercie

Praktyka:

Gra "Budowa oferty z klientem", ćwiczenie: rozmowa o ofercie.

Część 4: Prowadzenie klienta do decyzji

Ostateczną decyzję klient musi podjąć sam. Zadaniem handlowca jest asystowanie mu w tej decyzji i nadawanie tempa kolejnym krokom.

1. Każda decyzja jest lepsza niż brak decyzji.
2. Kiedy wiemy, że klient potrzebuje czasu?
3. Kiedy rozstać się z klientem?
4. Jak prowadzić klienta do podjęcia decyzji?
5. Szybkie zamknięcie – przed czym nas chroni?
6. Zamykanie drogi powrotu – prowadzenie klienta przez lejek sprzedażowy
7. Techniki obrony ceny
8. Algorytmy sprzedażowe – uczyliśmy się na sukcesach i na błędach. Szkoła budowania pamięci organizacji.

Praktyka:

Case study: Muszę się z tym przespać. Piszemy mail pożegnalny. Ćwiczenie technik obrony ceny – face to face oraz mailowo. Sesja algorytmów sprzedażowych.





Korzyści

Z perspektywy organizacji

- Lepiej zarządzany proces sprzedaży = efektywniejsza organizacja
- Wykwalifikowani handlowcy = lepsze wyniki
- Ograniczenie rotacji pracowników
- Wyższy poziom zaangażowania i satysfakcji z pracy
- Zwiększona lojalność
- Employer branding
- Bezpieczeństwo inwestycji –**gwarancja zwrotu środków w przypadku niezadowolającego poziomu i rezygnacji przed końcem I sesji**

Z perspektywy uczestnika

- Efektywne zarządzanie procesem sprzedaży
- Lepsze wyniki
- Wyższy poziom satysfakcji
- Niższy poziom frustracji
- Łatwość podejmowania decyzji
- Wymiana doświadczeń z pozostałymi uczestnikami
- Metody pracy i narzędzia do natychmiastowego zastosowania

Kiedy?

16-17 października 2024

Gdzie?

Warszawa, Golden Floor, al. Jerozolimskie 65/79

Za ile (ceny netto)

2 878 zł + VAT 23% / uczestnik

Early Birds:

zgłoszenie przed 31.08.2024 **-15%**





Trener prowadzący: Grzegorz Barszcz **lub** Paweł Czeszkiewicz



Założyciel i CEO w GBBC. Przedsiębiorca, praktyk biznesu z ponad 22 letnim doświadczeniem, trener. Tworzył i realizował strategie w obszarach marketingu i sprzedaży, zakupów oraz zasobów ludzkich w branży telekomunikacyjnej, technologicznej, FMCG i agencjach reklamowych. Doświadczenie zdobywał piastując najwyższe stanowiska (dyrektor sprzedaży, dyrektor marketingu, dyrektor HR, dyrektor zakupów, Członek Zarządu) w polskich firmach i ich zagranicznych oddziałach.... [więcej](#)

GBBC o sprzedaży:





Kim jesteśmy?

GBBC to butikowa firma oferująca **analizy, diagnozy, doradztwo, szkolenia, wdrożenia**. Działamy w obszarach strategii, sprzedaży, zakupów, marketingu, HR oraz negocjacji. Nasz zespół tworzą ludzie, którzy odróżniają teorię od praktyki.

Dlaczego istniejemy?

Aby realizować naszą misję:

- Dostarczamy zmianę
- Ujarczmiamy chaos
- Standaryzujemy wzrost

Co gwarantujemy?

Praktyczne doświadczenie:

- Skalowaliśmy biznesy z poziomu mikrofirmy do kilkusetosobowych zespołów
- Tworzyliśmy i wdrażaliśmy strategię
- Implementowaliśmy OKRy
- Odpowiadaliśmy za marketing
- Tworzyliśmy procesy sprzedażowe
- Zarządzaliśmy zasobami ludzkimi

Metody, w które naprawdę wierzymy i które

działają w prawdziwym świecie. Widzieliśmy wielu szwerców chodzących bez butów. Nie jesteśmy jednym z nich. Działamy korzystając z metod, do których przekonujemy naszych klientów:

- Mamy jednostronicową strategię
- Pracujemy na OKR
- Mamy opisany proces sprzedaży i podzielone role





- Kreowaliśmy realizowaliśmy polityki zakupowe

Robimy to od ponad 20 lat.

- Tworzymy ABM dla naszych Buyer Person
- Generujemy leady w zdefiniowanych segmentach
- Negocjujemy nielinearnie
- Regularnie akcelerujemy nasze lejki

Oparcie o fakty, dzięki współpracy z:



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach



Nasze social media





Zaufali nam



Rekomenduję współpracę z Panem Grzegorzem Barszczem w roli konsultanta strategicznego.

Anatol Timoszuk,
Prezes Zarządu. AC. S.A.

Z przyjemnością polecam usługi świadczone przez GBBC (...) mam pewność, że wiedza i umiejętności wyniesione z sali szkoleniowej pomogą nam osiągać wyznaczone cele. (...) Zespół GBBC zapewnił nam doskonałe doświadczenie (...)

Gorąco polecam współpracę z GBBC

Paulina Zawila
Sales Director, dr ERYK S.A.

Szkolenie (...) zostało przygotowane i poprowadzone w sposób bardzo rzetelny i profesjonalny. Wiedza i sposób jej prezentacji oraz perfekcyjna obsługa zapewniły uznanie i zaangażowani uczestników w prowadzone zajęcia.

Tomasz Żyła
Dyrektor Departamentu Zakupów, Tauron Wytwarzanie

Grzegorz Barszcz udowodnił, że wie nie tylko CO trzeba zrobić, ale również JAK to zrobić. Bez cienia wątpliwości polecamy Grzegorza i GBBC do roli konsultanta strategicznego.

Piotr Dębicki,
CEO, Formika

