

Sales Closing Booster!

skuteczne zamykanie sprzedaży

Kontakt



Anastazja Oleś
Sales Development Representative
anastazja.oles@gbbc.pl
+48 603 110 363

Umów spotkanie





Sales Closing Booster!

skuteczne domykanie sprzedaży szyte na miarę

Chcesz, żeby Twój zespół szybciej i pewniej zamykał sprzedaż?

Sales Closing Booster to dedykowany program, w którym skuteczne domykanie sprzedaży przestaje być teorią – staje się codziennością.

Każde szkolenie dopasowujemy do wyzwań, branży i specyfiki Twojego zespołu. Pracujemy na realnych przykładach z Waszego rynku i wdrażamy narzędzia, które od razu przekładają się na wyniki.

Dla kogo jest to szkolenie?

Program kierujemy do:

- Handlowców, KAM-ów, doradców i konsultantów, którzy chcą domykać sprzedaż szybciej i skuteczniej,
- Zespołów handlowych, które chcą skrócić czas do decyzji klienta i poprawić wskaźniki zamknięcia sprzedaży,
- Firm, które chcą wdrożyć powtarzalny proces skutecznego domykania sprzedaży oparty na rzetelnych danych i psychologii decyzji.

Co zyskuje organizacja?

- Skuteczne domykanie sprzedaży – od pierwszego kontaktu do decyzji klienta,
- Wyższa przewidywalność wyników i lepiej zarządzany proces sprzedaży,
- Lepsza motywacja, zaangażowanie i lojalność handlowców,
- Redukcja rotacji i wyższy poziom satysfakcji zespołu,
- Silniejszy employer branding – Twój zespół pracuje według najlepszych standardów.

Co zyskuje uczestnik?

- Sprawdzony proces i narzędzia do skutecznego domykania sprzedaży,
- Większa pewność siebie i lepsze radzenie sobie z odmową klienta,
- Szybsze podejmowanie decyzji – zarówno przy domykaniu, jak i przy rezygnacji z nieperspektywicznych szans,
- Wymiana doświadczeń i praktyka na realnych przykładach z własnej branży.





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 – uczymy 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.

Uwaga:

Program szkolenia stanowi propozycję wyjściową. Przed realizacją dostosowujemy go kontekstu organizacji, poziomu uczestników oraz charakterystyki rynku, w którym działacie.





Jak wzmocnimy efekty szkolenia?

Szkolenie się kończy... i nic? Wir codziennych obowiązków nie pozwala zastosować nabytych umiejętności? Znasz to?

W GBBC wierzymy, że szkolenie ma sens tylko wtedy, kiedy przyniesie realną zmianę. Jest to możliwe dzięki zderzeniu teorii z praktyką i codzienną pracą. Dlatego **w naszych programach stosujemy autorską koncepcję sesji wzmacniających (Follow-Up).**

Wzmocnienie trwa 8 tygodni i składa się z 3 elementów:

1. Praca wdrożeniowa (zadania do wykonania w rzeczywistości biznesowej uczestników).
2. Omówienie wyzwań wdrożeniowych z pkt 1., przypomnienie najważniejszych zagadnień + sesja Q&A. (2h online)
3. Pytania niezadane - kontakt z trenerem za pośrednictwem przestrzeni roboczej.

Follow-Up jest elementem opcjonalnym- realizujemy go na życzenie Klienta, jako uzupełnienie szkolenia i wsparcie w skutecznym wdrożeniu zdobytej wiedzy do codziennej pracy.

Jakich ryzyk unikasz, wybierając ten program?

- Unikasz kosztownych błędów i utraty czasu na leady bez potencjału – uczysz się skutecznie domykać sprzedaż i eliminować „wieczne szanse” w lejku.
- Chronisz zespół przed stresem, chaosem i powtarzalnością porażek dzięki algorytmom skutecznego domykania sprzedaży.
- Redukujesz rotację i wypalenie handlowców – proces jest powtarzalny, transparentny i sprzyja lepszej współpracy.

Trener prowadzący: Łukasz Piątek



Mentor sprzedaży, manager oraz trener z dyplomem Uniwersytetu w Białymstoku na kierunku ekonomii i ukończoną Szkołą Trenerów Biznesu Akademii Leona Koźmińskiego. Jego kariera rozwijała się głównie na rynku usług B2B, szczególnie w sektorach ubezpieczeń, bankowości i leasingu. Jego doświadczenie obejmuje pracę dla renomowanych firm takich jak EFG Eurobank, BGŻ, Raiffeisen Leasing, czy PKO Leasing, gdzie nie tylko zajmował kluczowe pozycje eksperckie i dyrektorskie, ale również skutecznie zarządzał zespołami sprzedażowymi. więcej





Szczegóły organizacyjne

Forma szkolenia:

Szkolenie zamknięte dla zespołu w formie stacjonarnej (u Klienta lub w wybranej lokalizacji).

Czas trwania:

2 dni szkoleniowe (z możliwością rozbudowy o Follow-Up)

Liczba uczestników:

Rekomendowana grupa: od 6 do 18 osób

Cena:

13 300 zł netto

4 995 zł netto / opcjonalny Follow-Up



Masz pytania lub chcesz umówić spotkanie?

Skontaktuj się z nami!

Anastazja Oleś

Sales Development Representative

anastazja.oles@gbbc.pl

+48 603 110 363





Kim jesteśmy i czym się zajmujemy?

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.



szkolimy



doradzamy



wdrażamy

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
- Kreowaliśmy i realizowaliśmy polityki zakupowe

Robimy to od ponad 20 lat.

Metody, w które naprawdę wierzymy i które działają w prawdziwym świecie. Widzieliśmy wielu szewców 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
- 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





Zaufali nam m.in.:



Rekomenduję współpracę z Panem Grzegorzem Barszczem w roli konsultanta strategicznego.

Anatol Timoszek, 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.

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

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

Tomasz Żyła, Dyrektor Departamentu Zakupów, Tauron Wytwarzanie

