

Sales Booster

od prospectingu do decyzji klienta

szkolenie zamknięte

Kontakt

Monika Wójcik

Business Development Manager

monika.wojcik@gbbc.pl

+48 603 110 363

Umów spotkanie





Sales 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 załęk 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?

- Dla wszystkich, którzy na co dzień zajmują się sprzedawaniem
- Dla tych, których przytłacza liczba zadań, maili i telefonów.
- Dla tych, którzy chcą pozbyć się stresu związanego z odmową klienta.
- Dla osób, które chciałyby sprawnie rezygnować z nieperspektywicznych klientów.
- Dla tych, którzy chcą uwolnić swój potencjał do obsługi klientów, którzy kupią.
- 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: Prospecting

Dobrze napełniony lejek to odpowiednia ilość klientów pozyskanych w odpowiednim tempie.

1. Jak pracować z bazą klientów – profil klienta i jego kanały kontaktu
2. Sianie lepkiego kontentu – czyli jak przyciągać do nas klientów i gdzie jest ich najwięcej.
3. Kwalifikacja – to my decydujemy kogo przepuszczamy dalej.
4. Decydenci – identyfikacja decydentów.
5. Narzędzie ECNI – praca z zespołem decyzyjnym.

Praktyka:

Pisanie lepkiego kontentu. Napisanie 30s rozmowy prospectingowej. Kryteria kwalifikacji. Szczegółowe przepracowanie po jednym przypadku z doświadczenia obu zespołów sprzedażowych wraz z wykorzystaniem ECNI.

Część 2: Oferowanie

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 sprzedażowy.
6. Zasada BANT
7. Na czym polega proces zainteresowania klienta?
8. Jak sprawdzić, czy klient jest zainteresowany?
9. Praca z obiekcjami
10. Budowa oferty z klientem – rola klienta w kształtowaniu oferty z uwzględnieniem wszystkich decydentów

Praktyka:

Wypracowanie standardów rozmowy z klientem. Jak badać BANT. Ćwiczenie zaangażowania klienta w rozmowę o ofercie. Określenie cyklu zakupowego klienta. Oferta konkurencji i nasza.





Program Szkolenia

Dzień 2

Część 1: 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. Teoria „Bólu” w sprzedaży.
3. Kiedy wiemy, że klient potrzebuje czasu?
4. Kiedy rozstać się z klientem?
5. Jak prowadzić klienta do podjęcia decyzji?
6. Szybkie zamknięcie – przed czym nas chroni?
7. Zamykanie drogi powrotu – prowadzenie klienta przez lejek sprzedażowy

Praktyka:

Wypracowanie kryteriów utraty szansy sprzedażowej. Poszukiwanie „Bólu”. Ćwiczenie umiejętności prowadzenie klienta przez lejek sprzedażowy.

Część 2: Narzędziownia

Handlowcy, którzy chcą akcelerować lejek sprzedaży w swojej narzędziowni powinni posiadać umiejętność asertywnej, nieantagonizującej rozmowy z klientem.

1. Komunikacja nieantagonizująca – jak rozmawiać z klientem dbając o jego emocje.
2. System 1 i System 2 D. Kahnemana.
3. Asertywność – podstawy prawidłowego rozumienia asertywności. Jak rozmawiać w poszanowaniu innych.
4. Algorytmy sprzedażowe – uczymy się na sukcesach i na błędach. Szkoła budowania pamięci organizacji.

Praktyka:

Mowa nieantagonizująca – ćwiczenia. Tworzenie bazy algorytmów. Praca na realnych przypadkach przygotowanych przez handlowców przed szkoleniem.





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

Inwestycja

Cena ustalana jest indywidualnie po rozmowie z klientem.

Pytania w sprawie oferty?

Monika Wójcik
Business Development Manager
monika.wojcik@gbbc.pl
+48 603 110 363

Umów spotkanie





Trener prowadzący: Grzegorz Barszcz



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

Specjalizuje się w budowaniu i wdrażaniu: strategii rozwoju firm i marek, procesów sprzedaży od pierwszej rozmowy po zakończenie realizacji projektu. Ekspert w zakresie zarządzania, integracji i transformacji działów sprzedaży i marketingu. Doświadczony negocjator, który przez 20 lat swojej pracy zawodowej negocjował szerokie spektrum umów od sieci detalicznych po międzynarodowe kontrakty z globalnymi koncernami.

Zrealizował kilkanaście projektów doradczych dla firm z branży B2B, FMCG, marketingowej, e-commerce i medycznej. Trener biznesu pracujący w programach otwartych jak i zamkniętych.

Z powodzeniem przeszkolił ponad tysiąc osób z bardzo różnych organizacji, począwszy od startupów przez instytucje państwowe skończywszy na największych spółkach giełdowych

Grzegorz Barszcz 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
- Ujarzmiamy 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
- Kreowaliśmy i realizowaliśmy polityki zakupowe

Robimy to od ponad 20 lat.

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
- 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





.S/LEV/S



Rekomenduję współpracę z Panem Grzegorzem Barszczem w roli konsultanta strategicznego.

**Anatol Timoszuik,
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, Formmika**

