GBBC
BUSINESS BOOSTER

Świadomość biznesowa w sprzedaży

szkolenie zamknięte

Kontakt

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

Umów spotkanie

Świadomość biznesowa w sprzedaży - jak sprzedawać, rozumiejąc strategię firmy i klienta

Nowa rola sprzedaży: nie tylko realizacja planu, ale współtworzenie kierunku biznesu

W nowoczesnej sprzedaży B2B handlowiec nie jest już tylko „dostawcą produktu". Jest doradcą, partnerem, a często też katalizatorem zmiany po stronie klienta. To oznacza jedno: aby sprzedawać skuteczniej, trzeba rozumieć **biznes** - własnej firmy i klienta.

To szkolenie buduje świadomość biznesową i menedżerską w zespole sprzedaży: łączy strategię, perspektywę klienta, narzędzia sprzedaży doradczej oraz kompetencje, które pozwalają tworzyć wartość na każdym etapie procesu zakupowego.

Szkolenie zamknięte dopasowujemy do Waszego kontekstu: branży, modelu sprzedaży, typu klientów, procesu, oferty i obecnych wyzwań.

Dla kogo jest to szkolenie

- dla handlowców B2B, którzy chcą przejść w stronę sprzedaży doradczej i wartości,
- dla zespołów Key Account / sprzedaży strategicznej,
- dla menedżerów sprzedaży rozwijających kompetencje zespołu i jakość rozmów,
- dla organizacji, które chcą „podłączyć sprzedaż" do strategii i kierunku firmy,
- dla zespołów, które pracują z klientami w warunkach złożoności (VUCA) i długich cykli zakupowych.

Co zyska Twoja firma?

- więcej rozmów na poziomie biznesowym, mniej „opowiadania o produkcie",
- lepsza kwalifikacja klientów i szans (mniej czasu w złych dealach),
- wyższa jakość propozycji wartości i argumentacji (wzrost marżowości),
- spójniejsze działanie zespołu z celami strategicznymi firmy,
- mocniejsze informacje zwrotne z rynku: sprzedaż jako „ucho i oko organizacji".

Program Szkolenia

Moduł I: Świadomość biznesowa i menedżerska – nowa rola sprzedaży

- Doradca, co-creator, challenger – role handlowca transformującego biznes klienta
- Handlowiec jako ucho i oko organizacji – rola sprzedaży w transformowaniu oferty
- Model 3W (Why, What, How) – sprzedaż w kontekście misji i strategii firmy
- Podstawy myślenia strategicznego w sprzedaży i biznesie
- Co robić, a czego nie robić, aby realizować cele biznesowe i menedżerskie

Moduł II: Strategiczna perspektywa klienta

- Kim naprawdę jest nasz klient? Segmentacja i kwalifikacja klientów (Macierz Klienta)
- Identyfikacja przewag konkurencyjnych – USP i EVP (Employer Value Proposition)
- Customer Journey – mapa decyzji zakupowej klienta
- Zmiana roli sprzedaży: z dostawcy do doradcy
- Wyzwania klientów w świecie VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity)
- Analiza potrzeb jawnych i ukrytych klienta – podejście doradcze
- Nasza usługa / produkt a strategia klienta

Moduł III: Tworzenie wartości – sprzedaż doradcza i transformacyjna

- Czym jest, a czym nie jest sprzedaż wartości – omówienie modelu Value Selling
- Fundamenty sprzedaży doradczej – diagnoza, wspólna definicja sukcesu, partnerstwo
- Narzędzia eksploracji potrzeb: model SPIN Selling (Situation, Problem, Implication, Need-payoff)
- Tworzenie propozycji wartości (Value Proposition Canvas) – praktyczne zastosowanie
- Proces sprzedaży doradczej krok po kroku (Explore → Diagnose → Design → Recommend → Support)
- Ćwiczenia: analiza case study i symulacja rozmowy doradczej

Moduł IV: Kluczowe kompetencje sprzedażowe

- Kluczowe kompetencje sprzedaży doradczej: słuchanie, eksploracja, budowanie rozwiązań
- Jak tworzyć wartość dla klienta na każdym etapie procesu zakupowego (Value Chain Mapping)
- Typy osobowości wg Hartmana i ich wpływ na komunikację i sprzedaż
- Delegowanie odpowiedzialności klientowi – angażowanie klienta w budowę rozwiązania
- Feedback w procesie doradczym – jak udzielać i przyjmować informację zwrotną
- Budowanie pewności siebie i konsekwencji w działaniach handlowca-lidera

Jakich ryzyk unikasz, wybierając szkolenie Świadomość biznesowa w sprzedaży?

Z perspektywy uczestnika:

- rozmów sprowadzonych do „opowiadania o produkcie" i ceny,
- braku wpływu na proces zakupowy klienta,
- gubienia szans przez słabą kwalifikację i brak diagnozy,
- niepewności w rozmowach z decydentami (C-level).

Z perspektywy organizacji:

- pipeline pełnego tematów bez realnego potencjału,
- presji na rabaty zamiast rozmowy o wartości,
- niespójności działań sprzedaży z celami strategicznymi firmy,
- utraty informacji z rynku, które powinny kształtować ofertę.

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.

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 głownie 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

GBBC o sprzedaży:

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

Masz pytania lub chcesz umówić spotkanie?

Skontaktuj się z nami!

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

Cennik

Zakres	Premium	Standard	Basic
2 dniowe szkolenie	✓	✓	✓
1 dniowa ewaluacja - praktyczne wzdrożenie wypracowanych rozwiązań	✓	✗	✗
Follow Up sesja wzmacniająca	✓	✓	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na 6 miesięcy	✓	✗	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na 3 miesiace	✗	✓	✓
Kalibracja szkolenia	✓	✓	✓
Raport poszkoleniowy	✓	✓	✓
Omówienie raportu	✓	✓	✓
Rekomendacje trenera	✓	✓	✓
Certyfikat (obramowany)	✓	✓	✓
Certyfikat w wersji elektronicznej	✓	✓	✓
Ankieta PRE	✓	✓	✓
Liczebność Grupy do 16 osób	✓	✓	✓
Cena	**26 250 zł**	**19 250 zł**	**14 000 zł**

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

BIOSTAT® MORE THAN STATISTICS

Zaufali nam m.in.:

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 Zawiła, 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