

Skuteczna sprzedaż dla NIEsprzedawców

szkolenie zamknięte

Kontakt

Paweł Czeszkiewicz
Chief Revenue Officer
pawel.czeszkiewicz@gbbc.pl
+48 605 035 858

Umów spotkanie



Skuteczna Sprzedaż dla Niesprzedawców- jak sprzedawać, gdy nie jesteś handlowcem?

Granica między pracą z klientem a sprzedażą coraz bardziej się zaciera. Przewagą firm jest dziś nie tylko jakość usług, ale też **umiejętność wyłapywania szans biznesowych** i prowadzenia rozmów, które budują wartość - nawet jeśli nie jest się zawodowym sprzedawcą.

Wielu konsultantów, specjalistów czy ekspertów ma codzienny kontakt z klientami: rozmawia o projektach, potrzebach, wynikach. To właśnie wtedy pojawia się „okno możliwości”, by **rozszerzyć współpracę lub otworzyć nowe tematy**. Często jednak brakuje pewności siebie, pojawia się obawa przed byciem odebranych jak „handlowiec” albo niechęć do nachalności - i szanse przepadają.

Program został zaprojektowany specjalnie dla NIEsprzedawców, którzy chcą działać bardziej świadomie w kontakcie z klientem. Pokazuje, że sprzedaż doradcza nie oznacza przekonywania na siłę, tylko umiejętność rozmowy, która pomaga klientowi lepiej zrozumieć potrzeby i zobaczyć w Tobie partnera, który wnosi wartość.

Dla kogo jest to szkolenie

- Dla osób, które mają kontakt z klientami (spotkania, telefony, maile, konsultacje, projekty),
- Dla specjalistów, konsultantów, ekspertów, PM-ów i liderów, którzy chcą pewniej prowadzić rozmowy i domykać ustalenia,
- Dla tych, którzy chcą umieć rozpoznawać szanse (rozszerzanie współpracy) bez zmiany stylu na „handlowy”,
- Dla organizacji, które chcą, aby kontakt z klientem był bardziej świadomy, spójny i nastawiony na wartość.

Co zyska Twoja firma?

- więcej wykorzystanych szans biznesowych „z rozmów”, które już się dzieją,
- bardziej spójny standard rozmów z klientami (mniej chaosu, więcej konkretów),
- lepsze utrzymanie klientów dzięki partnerskiej komunikacji i diagnozie potrzeb,
- większa skuteczność domykania ustaleń i przechodzenia do kolejnych kroków,
- wzmocnienie postawy „proaktywny ekspert”, zamiast „reaktywny wykonawca”.





Program Szkolenia

Moduł I: Myślenie sprzedawcy-doradcy – jak nie wciskać, a pomagać

- Wzór na efektywność osobistą - praktyczne doświadczenie wszystkich elementów wzoru (Efektywności, Rezultatu i Nakładu)
- Dwa typy „przebieg” w rozumieniu efektywności, czyli (1) utożsamianie efektywności z nakładami i (2) utożsamianie efektywności z rezultatami - jak identyfikować swoje „przebiegi” i jak nimi zarządzać?
- Co już dziś nam działa? - wymiana najlepszych praktyk efektywnościowych

Moduł II: Skaner potrzeb klienta - jak zadawać pytania, które odkrywają szansę

- Wdrożenie kluczowych nawyków efektywnej pracy – nabycie umiejętności segregacji napływających zadań/maili na kategorie zgodne z systemem GTD oraz poznanie założeń systemu:

--> Kategorie: koszt, mniej niż 2 minuty, lista działań, kalendarz, archiwum

--> Zasady: uwalnianie umysłu, zamiana „tematów” na „akcje”, priorytetyzacja, 1 działanie na raz

--> Transparentność, inspekcja, adaptacja - filary Scrum a zarządzanie swoim osobistym systemem efektywności

- Przełożenie kategorii systemu GTD na pracę z komputerem/smartfonem:

--> Szybka kategoryzacja maili oraz optymalizacja folderów

--> Praca z kalendarzem – zasady zapisywania wydarzeń, udostępniania i tworzenia buforów czasowych

Moduł III: Typologia klientów - jak mówić językiem klienta

- Model TCA (Temat-Cel-Akcja) –zaczynanie z wizją końca i definiowanie konkretnych działań jako dźwignia efektywności
- Elektroniczne listy działań (aplikacje: Keep, Nozbe, Notion, OneNote) – jak efektywnie oczyszczać swój umysł z chaosu dnia i robić w nim miejsce na: podejmowanie decyzji, kreatywność i efektywne działanie? (trening)
- To do/Doing/Check/Done – transparentność procesu pracy (workflow) z wykorzystaniem e-narzędzi Kanban (aplikacje: Trello, MS Planner, Kanbanchi, Notion) i tablicy z post-itami

Moduł IV: Pierwsze podejście - jak zacząć rozmowę, żeby klient chciał mówić

- Esencjalizm - regularne stosowanie reguły Pareto jako klucz do ponadprzeciętnej efektywności
- Techniki wyznaczania priorytetów – filozofia życia i pracy wg matrycy Pilne/Ważne
- Priorytetyzacja vs kategoria „mniej niż 2 minuty” – jak nie wpadać w pułapkę Quick Win`ów





Program Szkolenia

Moduł V: Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami - rozmowa bez spiny

- Doświadczenie klasycznego błędu w postrzeganiu własnej efektywności – multitasking vs praca według metody One Piece Flow
- Efekt „piły” – jak skutecznie radzić sobie z zewnętrznymi i wewnętrznymi dystraktorami?
- Aplikacje redukujące multitasking: Pomodoro, Forest, StayFocusd, Headspace, tryby skupienia w Androidzie i iOS
- Fundamenty Personal Lean – kiedy działać wg efektywności zasobów, a kiedy wg efektywności przepływu?

Moduł VI: Wielokanałowa komunikacja - jak być spójnym w każdym medium

- Prezentacja modelu, określenie strategii działania w każdej z 4 sytuacji
- Identyfikacja przyczyn frustracji i jej skutków (spadek pozytywności i produktywności)
- Strategie poszerzania wpływu oraz akceptacji braku wpływu
- Ćwiczenie metody w praktyce – konkretne sytuacje biznesowe uczestników

Jakich ryzyk unikasz, wybierając szkolenie Skuteczna sprzedaż dla NIEsprzedawców?

Z perspektywy uczestnika:

- stresu i „blokady” przed poruszaniem tematów rozwojowych z klientem,
- utraty pewności siebie, gdy klient jest wymagający lub naciska,
- rozmów, które kończą się miło, ale bez konkretnych i kolejnych kroków,
- sytuacji, w których wiesz, że jest potencjał - ale nie wiesz, jak go naturalnie podjąć.

Z perspektywy organizacji:

- traconych szans wynikających z codziennych kontaktów zespołu z klientami,
- niespójnej komunikacji i różnych standardów rozmów w zespole,
- „oddawania” tematów konkurencji, bo nikt nie domyka kolejnego kroku,
- budowania relacji wyłącznie na realizacji bieżących zadań, zamiast partnerstwa i wartości.



Jak wzmocnimy efekty szkolenia?

Szkolenie się kończy... i nic? Wśród 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 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](#)





GBBC o sprzedaży:

Czym jest
nowoczesna
sprzedaż?

GBBC
BUSINESS BOOSTER



Wyjadaj rodzinę
czyli jak stworzyć ofertę B2B
którą da się sprzedawać

GBBC
BUSINESS BOOSTER



Masz pytania lub chcesz umówić spotkanie?

Skontaktuj się z nami!

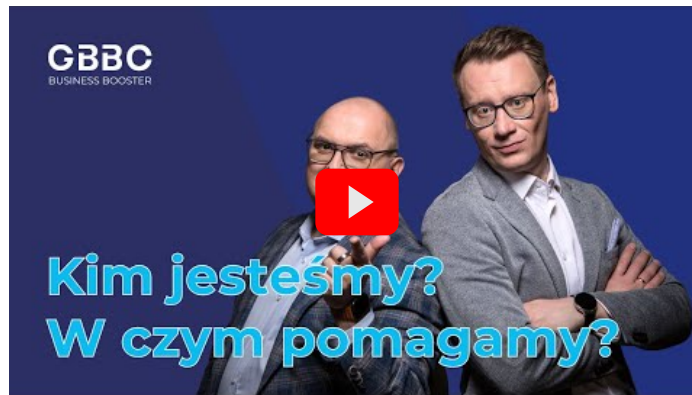
Paweł Czeszkiewicz
Chief Revenue Officer
pawel.czeszkiewicz@gbbc.pl
+48 605 035 858



Cennik

Zakres	Premium	Standard	Basic
2 dniowe szkolenie	✓	✓	✓
1 dniowa ewaluacja - praktyczne wdrożenie wypracowanych rozwiązań	✓	✗	✗
Follow Up sesja wzmacniająca	✓	✓	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na 6 miesięcy	✓	✗	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na 3 miesiące	✗	✓	✓
Kalibracja szkolenia	✓	✓	✓
Raport poszkoleniowy	✓	✓	✓
Omówienie raportu	✓	✓	✓
Rekomendacje trenera	✓	✓	✓
Certyfikat (obramowany)	✓	✓	✓
Certyfikat w wersji elektronicznej	✓	✓	✓
Ankieta PRE	✓	✓	✓
Liczebność Grupy do 16 osób	✓	✓	✓
Cena	27 050 zł	21 050 zł	15 800 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



Zaufali nam m.in.:



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.

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

