

BUILD YOUR SALES



**Zbuduj szkolenie sprzedażowe,
którego naprawdę potrzebuje
Twój zespół.**

18 KOMPETENCJI

3 OBSZARY

MODUŁY UKŁADANE POD TWÓJ WYNIK.

NEW BUSINESS DEVELOPMENT • CLOSING & RELATIONSHIP • PERSONAL HABITS

To nie jest gotowy pakiet. To nie jest przypadkowe szkolenie.

To program, który zbudujesz sam – jak wieżę z klocków - od pół dnia do pełnego cyklu rozwojowego.

Dlaczego powstał Build Your Sales?

Dziś rzeczywistość nie wybacza straty czasu na niepotrzebne szkolenia. A nowoczesna sprzedaż nie wybacza przypadkowości. Cele są twarde, tempo rynku szalone, a czas zespołu zbyt cenny. Niedopasowany program kosztuje podwójnie: najpierw płacisz za dzień pracy, który niczego nie zmienia, a później... dalej płacisz za stare nawyki, słaby pipeline i rozmowy, które nie prowadzą do decyzji.

Dlatego stworzyliśmy Build Your Sales - modułową koncepcję rozwoju sprzedaży opartą na 18 kluczowych kompetencjach, które realnie wpływają na wynik handlowca i zespołu. Program możesz ułożyć dokładnie tak, jak potrzebujesz: od szybkiego wsparcia wybranego obszaru po pełną ścieżkę rozwojową.

Co wyróżnia ten program?

18 konkretnych kompetencji

zamiast ogólnych haseł o „lepszey sprzedaży”.

3 obszary pracy handlowca

pozyskiwanie szans, prowadzenie rozmów i nawyki wspierające wynik.

Modułowa budowa

każda kompetencja to osobny 3-godzinny moduł, online lub stacjonarnie.

Program szyty na miarę

wybierasz moduły samodzielnie albo z naszą rekomendacją.

Opcja diagnozy FinxS®

gdy chcesz oprzeć rozwój na twardych jak skała danych, a nie intuicji.

Jakich ryzyk unikasz?



- szkolenia „dla wszystkich”, które nie rozwiązują realnych problemów zespołu,
- przepalania czasu na aktywności bez wpływu na pipeline i decyzje klientów,
- wracania uczestników do starych nawyków po jednym dniu warsztatu,
- rozwijania niewłaściwych kompetencji, bo nikt wcześniej nie sprawdził, gdzie naprawdę są straty.

Co zyskujesz?



- program rozwojowy dopasowany do etapu, modelu i wyzwań Twojej sprzedaży,
- większą przewidywalność wyniku i lepiej uporządkowany proces pracy handlowców,
- wspólny język sprzedaży dla zespołu i menedżerów,
- możliwość rozwijania ludzi na podstawie objawów, diagnozy lub twardych danych z FinxS®.

Z czego budujesz program?

1

New Business Development

Kompetencje odpowiedzialne za to, czy w lejku pojawiają się dobre szanse i czy handlowiec potrafi je sensownie

Przykładowe moduły:

Prospecting | Kwalifikowanie kontaktów
Skuteczne zadawanie pytań | Kontrolowanie procesu sprzedaży
Radzenie sobie z obiekcjami | Dystans emocjonalny

2

Closing & Relationship

Kompetencje potrzebne do budowania zaufania, prowadzenia rozmowy, obrony wartości i domykania decyzji.

Przykładowe moduły:

Aktywne słuchanie | Zdobywanie zaufania
Budowanie relacji | Prezentowanie rozwiązań (value-based)
Postrzeganie pieniędzy | Myślenie krytyczne

3

Personal Habits

Kompetencje wspierające regularność, odporność psychiczną i dokończenie działań w długim czasie.

Przykładowe moduły:

Działanie zgodnie z procesem | Efektywne wykorzystanie czasu
Orientacja na osiągnięcia | Inicjatywa
Radzenie sobie z niepowodzeniami | Nastawienie na rywalizację

Jak wybierać moduły?

WARIANT 1

wybierasz sam

Widzisz objawy i wiesz, co dziś blokuje wynik.

WARIANT 2

rekomendujemy skład programu

Rozmawiamy z Tobą o procesie, stratach i priorytetach.

WARIANT 3

poprzedzamy program diagnozą FinxS®

Gdy chcesz wejść w rozwój z maksymalną precyzją. FinxS® mierzy 18 kompetencji sprzedażowych, pokazuje role sprzedażowe, nastawienia i obszary rozwojowe, dzięki czemu łatwiej ustalić priorytety i później zmierzyć zmianę.

Dlaczego to działa?

Bo nie zaczynamy od „co mamy w katalogu”, tylko od pytania:

co dziś naprawdę blokuje wynik Twojego zespołu?

A potem przekładamy to na konkretny program, trenerów i sposób pracy.

Kliknij i poznaj pełną listę 18 kompetencji / umów rozmowę o programie.



Pełna lista
modułów



Umów
rozmowę

Kto za tym stoi?

Program realizują praktycy GBBC: eksperci sprzedaży, strategii, marketingu i efektywności osobistej. W zależności od wybranych modułów pracujesz z trenerami, którzy odpowiadają za konkretne kompetencje - od prospectingu i kwalifikacji szans, przez budowanie relacji i rozmowę o wartości, po skuteczne nawyki pracy handlowca.



Łukasz
Piątek



Grzegorz
Barszcz



Paweł
Czeszkiewicz



Michał
Kubiak

Dla kogo?

- + dla zespołów B2B i B2C, które chcą mieć więcej przewidywalności w wyniku,
- + dla handlowców odpowiedzialnych za New Business i rozwój lejka,
- + dla zespołów, które robią dużo, ale nie zawsze dowożą,
- + dla menedżerów sprzedaży, którzy chcą wprowadzić standardy pracy, a nie tylko motywować.



Kontakt:

Andrzej Wiśniewski
Key Account Manager

andrzej.wisniewski@gbbc.pl
+ 48 603 110 363

www.gbbc.pl