



ARK SKILLS CORP

NASM™ SELLING INTENSIVE

WARSZTATY SPRZEDAŻY
NIEAGRESYWNEJ



CERTIFICATE
ISO 29990:2010
NR05/11/2018/
TS/WA/549/01

OPIS WARSZTATÓW

- Jakie techniki sprzedaży sprawdzają się w nowych czasach?
- Jak sprzedawać szybciej i więcej, nie schodząc z ceny?
- Jak przełamywać impas w rozmowach i nie ulegać manipulacjom kupca?

Badanie przeprowadzone w 2013 roku przez Deloitte na grupie 150 dużych przedsiębiorstw, wykazały, że najważniejszym oczekiwaniem wobec dostawców nie jest najniższa cena czy najkorzystniejsze warunki. Klienci chcą by sprzedawcy rozumieli ich biznes, a ich wzajemne relacje były trwałe i nacechowane zaufaniem. Z tej perspektywy okazuje się, że w sprzedaży długofalowej od ceny ważniejsze są: wartość jaką realnie przedstawia oferta oraz relacja jaka łączy dostawcę z klientem. Relacja ta ma znaczenie zarówno na poziomie samych organizacji, jak i poszczególnych, zaangażowanych w transakcję osób. Z tej perspektywy praca na niskiej marży, kosztowne promocje nie gwarantują sukcesu w sprzedaży. Co więcej, nawet jeżeli do takiej sprzedaży dochodzi, to firma uzyskuje mniejszą marżę niżby to miało miejsce w przypadku wykorzystania technik sprzedaży nieagresywnej.

Podejście nieagresywne w sprzedaży preferuje długofalowe budowanie zaufania poprzez profesjonalne, proaktywne i przemyślane działania ze strony opiekuna klienta. Kładzie nacisk na rozwój potencjału bieżących kluczowych klientów oraz prospecting celowany do najlepszych segmentów rynku. Zwraca uwagę na efektywność działań pod kątem realizacji bieżących biznesowych celów nie tracąc z oczu perspektywy odleglejszej, nawet kilkuletniej. Ważną metaforą w podejściu nieagresywnym jest śniegowa kula, którą rośnie wraz z przebytą odległością i czasem. W podobny sposób, dzięki profesjonalnie zaplanowanym i zrealizowanym działaniom sprzedażowym rośnie liczba zadowolonych klientów, poleceń, zamkniętych transakcji. Do najważniejszych, prezentowanych podczas warsztatów technik należą: metoda SPIN® Neila Rackhama, technika storytellingu, technika korzyści i wątpliwości, słuchania kontekstowego i coachingu klienta.

Szkolenie prowadzone jest w ponad 60% czasu metodami warsztatowymi. Uczestnicy podczas symulacji, gier, rozwiązywania studiów przypadku mają możliwość przećwiczyć nowe umiejętności pod okiem trenera. Uzyskują indywidualny feedback i wskazówki co do koniecznych zmian w przyszłości.

Ważnym elementem programu jest nauka skutecznego radzenia sobie z manipulacjami kupców i wprowadzenie do warsztatu profesjonalnego negocjatora. Podstawę merytoryczną programu szkolenia stanowią uznane prace czołowych autorytetów w dziedzinie sprzedaży takie jak "Sprzedaż metoda SPIN®" Neila Rackhama, "Challenger Sale" Matthew Dixona, Brenta Adamsona oraz "Selling to win" Richarda Denny.

KORZYŚCI

Dla uczestnika szkolenie NASM™ Selling Intensive niesie wiele korzyści, do których należy:

- Nauka efektywnego zarządzania procesem sprzedaży własnej w sales pipe line
- Poznanie metod i narzędzi prospectingu
- Poznanie różnic indywidualnych klientów, nauka klasyfikowania na 4 podstawowe typy
- Poznanie 12 podtypów behawioralnych klientów i najsukuteczniejszych technik pracy z nimi
- Nauka badania potrzeb poprzez pytania odkrywające i słuchanie kontekstowe
- Wzmocnienie świadomości wagi zaangażowania, proaktywności i wiarygodności w procesie budowania długofalowych relacji
- Nauka skutecznych metod prezentowania oferty w oparciu o USP, dźwignie i język korzyści
- Nauka skutecznych technik unikania i pokonywania obiekcji, SPIN, PIWO, aikido
- Zdefiniowanie własnych zasobów i deficytów w obszarze sprzedaży
- Poznanie zasad sprzedaży nieagresywnej metodą NASM™ (Non-Aggressive Selling Model)

Program szkolenia został zaprojektowany według najlepszych praktyk uczenia osób dorosłych z uwzględnieniem aspektów psychologicznych, społecznych i różnic indywidualnych. Wyznaczniki jakości szkolenia to:

- Szkolenie prowadzone jest w ponad 50% metodami warsztatowymi
- Szkolenie prowadzi jeden z czołowych ekspertów sprzedaży w Polsce



CERTIFICATE ISO 29990:2010 NR. 05/11 /2018/TS/WA/549/01

OD UCZESTNIKA

Panie Piotrze, czym zajmuje się PK Components?

Jesteśmy polskim dystrybutorem surowców do produkcji suplementów diety oraz dla przemysłu spożywczego. Naszą wizytówką jest stabilna pozycja na rynku, zaufanie Klientów oraz kompleksowa oferta łącząca doradztwo i sprzedaż w rzetelne partnerstwo biznesowe. Myślę, że dzięki temu zajmujemy pozycję lidera w naszej branży.

Dlaczego zdecydował się Pan na wdrożenie sprzedaży NASM™ w swojej firmie?

Bardzo spodobała mi się koncepcja nieagresywnego pozyskania klientów, poprzez tworzenie i komunikowanie wartości. Od samego początku w biznesie preferowałem takie podejście. Gdy mój dział sprzedaży rozrósł się do kilkunastu osób, poczułem potrzebę zaimplementowania moim pracownikom takiego właśnie paradygmatu wartości. Przeanalizowałem waszą ofertę i zdecydowałem się na cykl szkoleń ze sprzedaży nieagresywnej. W sumie cały projekt trwał prawie dwa lata.

Jakie efekty przyniosły te szkolenia

Bardzo pozytywne. Co prawda na początku wyniki jeszcze nie były takie spektakularne. Nowe techniki musiały wejść nam w krew. Jednak po jakimś czasie zaczęliśmy wygrywać prawie każde negocjacje i zamykać 90 % transakcji. Wzrost sprzedaży rok do roku zamknął się liczbą 30% co przy wzrostach około 15% w poprzednich latach jest podwojeniem trendu.

Czy poleciłby Pan nasze szkolenia innym rozwijającym się firmom?

Tak. Zdecydowanie i to nie tylko rozwijającym się!

Fragment wywiadu Izabeli Żurawskiej z Piotrem Kciukiem, prezesem PK Components



03

PROGRAM DNIA PIERWSZEGO*

9:00 - 09:30 Wprowadzenie do szkolenia

- Przedstawienie celów i programu szkolenia
- Cele indywidualne uczestników
- Pre – test

9:30 - 10:50 Proces nowoczesnej sprzedaży NASM™

W tym module uczestnik poznaje różne modele sprzedaży oraz kluczowe zasady prowadzenia procesu sprzedaży własnej na podstawie badań Neila Rackhama. Analizuje własną efektywność i podejmuje decyzje co do elementów wymagających poprawy. Najistotniejsze kwestie:

- Zasady efektywności w procesie sprzedaży własnej
- Zarządzanie zadaniami i organizacja pracy w oparciu o lejek sprzedaży
- Profilowanie i segmentacja grup docelowych

11:00– 12:20 Różnice indywidualne w komunikacji sprzedażowej

Uczestnicy poznają skuteczne zasady otwierania i rozwijania relacji w oparciu o model różnic temperamentalnych i behawioralnych. Najistotniejsze kwestie:

- 4 typy temperamentalne i sposoby dostrojenia
- Techniki otwierające (efekt ekspozycji, efekt halo, small talk)
- 12 metaprogramów klientów i sposoby postępowania z nimi

12:30 – 13:50 Techniki dostrojenia i odkrywania potrzeb

Jak wskazują badania w relacji sprzedażowej najważniejszą rolę odgrywa umiejętność odkrywania prawdziwych intencji i ukrytych potrzeb kupca. W tym module uczestnicy uczą się tej ważnej kompetencji. Najistotniejsze kwestie:

- Model słuchania kontekstowego na trzech poziomach logicznych
- Ćwiczenie umiejętności zadawania mocnych pytań
- Motywacje stojące za potrzebami deklarowanymi

14:30 – 15:50 Sprzedaż poprzez wartości

W tym module uczestnicy uczą się uwzględniać wagę wartości w relacji sprzedażowej i dostrajać się do wartości kupca. Najważniejsze kwestie:

- Typowe dźwignie zakupowe
- Komunikowanie wartości oferty
- Agregowanie wartości poprzez pytania kartezjańskie

15:50 – 16:00 Podsumowanie

*w przypadku szkolenia online harmonogram może się różnić

PROGRAM DNIA DRUGIEGO*

9:00 - 9:10 Powtórka z dnia pierwszego

- Przypomnienie informacji z dnia pierwszego
- Pytania i oczekiwania

9:10 - 10:30 Prezentowanie korzyści

W tym module uczestnicy uczą się sprzedawać poprzez eksponowanie korzyści oferty zamiast opierania się na cechach. Uświadamiają sobie unikalne korzyści jakie niesie ich oferta vs. oferta konkurencji. Najważniejsze kwestie:

- Istota doświadczenia klienta
- Twoje Unique Selling Proposition
- Język korzyści w praktyce

10:40 – 12:00 Nieagresywna perswazja sprzedażowa

Moduł ma na celu przedstawienie najskuteczniejszych technik perswazji opartych o konstruowanie algorytmów pytań. Najważniejsze kwestie:

- Tworzenie algorytmów opartych o problem klienta
- Tworzenie algorytmów opartych o cel klienta
- Mocne pytania prowokujące zmianę myślenia klienta

12:10 – 13:30 Techniki pokonywania obiekcji i zamykania

W tym module uczestnicy poznają techniki pracy z obiekcjami, uczą się rozumieć i prawidłowo reagować na typowe zastrzeżenia takie jak: „za drogo”, „to nie jest mi potrzebne”, „mam już dobrego dostawcę”. Najważniejsze kwestie:

- Język wątpliwości w odniesieniu do konkurencji
- Techniki pokonywania zastrzeżeń (piwo, aikido, odwracanie, storytelling)
- Techniki zamykania sprzedaży (okienko, feedback, technika probabilistyczna)

14:10 – 15:30 Podstawy negocjacji

W ostatnim module uczestnicy poznają niezwykle ważne zasady negocjacji i najlepsze praktyki radzenia sobie z manipulacjami kupieckimi. Najważniejsze kwestie:

- Zasady negocjowania po stronie sprzedaży
- Typowe manipulacje kupieckie
- Nieagresywne techniki negocjowania

15:30 – 16:00 Podsumowanie

- Sesja pytań i przypadków indywidualnych
- Post-test w postaci quizu online
- Indywidualny Plan Rozwojowy

*w przypadku szkolenia online harmonogram może się różnić

REKOMENDACJE



„Niezwykle przydatne szkolenie,
pomogło naszym pracownikom
lepiej odpowiadać na potrzeby
klientów”

MONIKA BIEGUN, KOPALNIA SOLI
WIELICZKA



„Przekonałem się, że NASM to
rewelacyjna metoda
pozyskiwania i utrzymywania
klientów”

KRZYSZTOF CHMIELEWSKI, DYR.
REGIONALNY ALLIANZ



„Szkolenie, które powinna przejść
każda osoba zajmująca się
sprzedażą lub obsługą klienta.”

KATARZYNA MARCZEWSKA, HOTEL
PLAZA PARK



„Doskonałe szkolenie z którego
powinien skorzystać każdy
profesjonalny zespół sprzedaży”

MARIUSZ JAWORSKI - DYREKTOR
HANDLOWY INPOST

PROWADZENIE- RAFAŁ DUCZYMIŃSKI

"Coach, trener, konsultant zrzeszony w Ark Skills Corp. Praktyk i analityk procesów sprzedażowych. Absolwent Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu na kierunku Akademia Przedsiębiorczości dającym szerokie spektrum zarządzania przedsiębiorstwem oraz zasobami, w tym siłami sprzedaży. Posiada prawie dwudziestoletnie doświadczenie w sprzedaży na stanowisku menedżerskim w czołowej korporacji FMCG w Polsce. Zarządzał zespołem sprzedaży złożonym z kilkudziesięciu handlowców. Może pochwalić się licznymi sukcesami w obszarze wprowadzania nowych, innowacyjnych produktów, tworzenia nowatorskich scenariuszy rozmów z klientami oraz realizowania ambitnych targetów. Brał udział w wielu projektach związanych z budowaniem i wprowadzaniem na rynek programów lojalnościowych. Był odpowiedzialny za wprowadzenie nowej platformy systemowej programu do codziennej pracy dla działu sprzedaży dla kilkuset pracowników firmy. Wieloletnia praktyka menedżerska zaowocowała szerokim wachlarzem doświadczeń, zachowań, praktycznych technik zwiększania sprzedaży na nieustannie zmieniającym się rynku. W praktyce menedżerskiej stosował ewoluujące metody zarządzania, zasady partnerskie w relacjach z pracownikami i klientami oraz na bieżąco patrzył w przyszłość chcąc być zawsze o krok przed zmianą. Zwolennik nieagresywnego, ale pełnego zaangażowania i kompetencji podejścia do sprzedaży. W wolnym czasie stara się zbierać siły i pomysły oddając się sportom zimowym, turystyce rowerowej, a także fotografii.



PROCES SZKOLENIA

Projekty rozwojowe z dobrze zaplanowanymi działaniami około-szkoleniowymi wyróżniają się wydłużeniem okresu pozytywnej motywacji uczestników oraz większym wzrostem i stabilnością rozwijanych kompetencji. Dzięki systemowemu działaniu każdy uczestnik wspierany jest w procesie zmiany przez okres minimum jednego miesiąca. Co więcej, na życzenie, dział HRM otrzymuje istotne informacje o grupie i poszczególnych uczestnikach szkolenia oraz praktyczne wskazówki co do dalszych działań.



WARUNKI

W ramach szkolenia otwartego zapewniamy:

- Materiały szkoleniowe stanowiące kompendium wiedzy
- Badanie potrzeb każdego uczestnika
- Pracę indywidualną z trenerem – grupa szkoleniowa nie większa niż 12 osób
- Certyfikat w języku angielskim dla każdego uczestnika oraz suplement

W ramach szkolenia zamkniętego dodatkowo zapewniamy:

- Consulting z działem HR
- Wywiad z managerem prowadzącym zespół
- Ankietę z każdym uczestnikiem szkolenia
- Dopasowanie programu do potrzeb i branży organizacji
- Pracę na ćwiczeniach zbliżonych do realnych wyzwań uczestników
- Asystę trenera – 4 tygodnie po szkoleniu
- Krótki raport po szkoleniu ze wskazaniem dalszych działań
- Zadowolenie uczestników, średnia z ankiet to zawsze powyżej 4,8 w skali 1 – 5

Inwestycja

Udział w szkoleniu stacjonarnym / za uczestnika - 1890 zł + VAT

Udział w szkoleniu otwartym online / za uczestnika - 945 zł + VAT -50%!

Szkolenie zamknięte, stacjonarne, z dedykowanym programem - 11 800 zł +VAT

Szkolenie zamknięte, online, z dedykowanym programem - 5 900 zł +VAT

Najbliższe edycje szkoleń znajdziesz na <https://ark-skills.com/>

Kontakt:



Izabela Żurawska

- t: +48 723 347 350
- e: iza@korporacja-arka.pl



DLACZEGO ARK - SKILLS?

Od 2010 roku mamy przyjemność towarzyszyć naszym klientom w emocjonującej wyprawie po nowe kompetencje. Nie jesteśmy wyłącznie kolejną firmą szkoleniową lecz grupą trenerów – praktyków, pragnących wynieść standard usług szkoleniowych w Polsce na nowy poziom. Wszyscy wywodzimy się z biznesu, pracowaliśmy w dużych korporacjach lub budowaliśmy własne firmy. Mamy pasję, wiedzę i doświadczenie, którymi pragniemy dzielić się z innymi. Wszyscy jesteśmy trenerami z zamiłowaniem, dlatego w każde działanie wkładamy serce. We wszystkich projektach kierujemy się trzema wartościami, które tworzą akronim ARK:

- A jak Attitude – proaktywna, prorozwojowa i pozytywna postawa
- R jak Responsibility – odpowiedzialność w każdym działaniu
- K jak Knowledge – merytoryczność, oparcie w sprawdzonych teoriach i uznanych badaniach

Nasze wieloletnie doświadczenie wskazuje, że uczenie osób dorosłych nie jest procesem łatwym. Aby zagwarantować zadowolenie uczestników, a przede wszystkim trwałą poprawę ich kompetencji położyliśmy nacisk na jakość programu i prowadzenia. Tę jakość zapewnia kilka istotnych przewag konkurencyjnych:

- Wszyscy trenerzy są absolwentami prestiżowych kursów lub studiów trenerskich
- Wszyscy trenerzy mają bogate doświadczenie biznesowe i unikalną wiedzę w swojej specjalizacji
- Każde szkolenie poprzedzone jest badaniem potrzeb i analizą kompetencji każdego uczestnika
- Program szkolenia jest każdorazowo dopasowany do specyfiki, branży i polityki organizacji
- Pracujemy w małych grupach, co zapewnia indywidualny kontakt trenera z uczestnikami
- Programy zaprojektowane są zgodnie z najbardziej efektywną metodą uczenia (cyklem Kolba)
- W trakcie szkolenia pracujemy na trudnych, zgłoszonych przez uczestników sytuacjach
- Szkolenie prowadzone jest intensywnie, zróżnicowanymi metodami warsztatowymi
- Każdy uczestnik otrzymuje obszerny podręcznik zawierający materiały do dalszej pracy

Do naszych stałych klientów należą czołowe firmy polskie i międzynarodowe. Zapraszamy również Ciebie :)

www.ark-skills.com



FORMULARZ ZGŁOSZENIA

imię i nazwisko

email

telefon

adres do faktury

NIP

- Oświadczam, że zapoznałam / zapoznałem się z treścią regulaminu znajdującego się pod linkiem <https://bit.ly/2WAKldc>
- Wyrażam zgodę na przetwarzanie przez Korporacja Umiejętności ARKA moich danych osobowych w postaci imienia, nazwiska i adresu mailowego w celu przesyłania informacji dotyczących produktów i usług oferowanych przez Korporacja Umiejętności ARKA za pomocą kanałów komunikacji elektronicznej

data i podpis