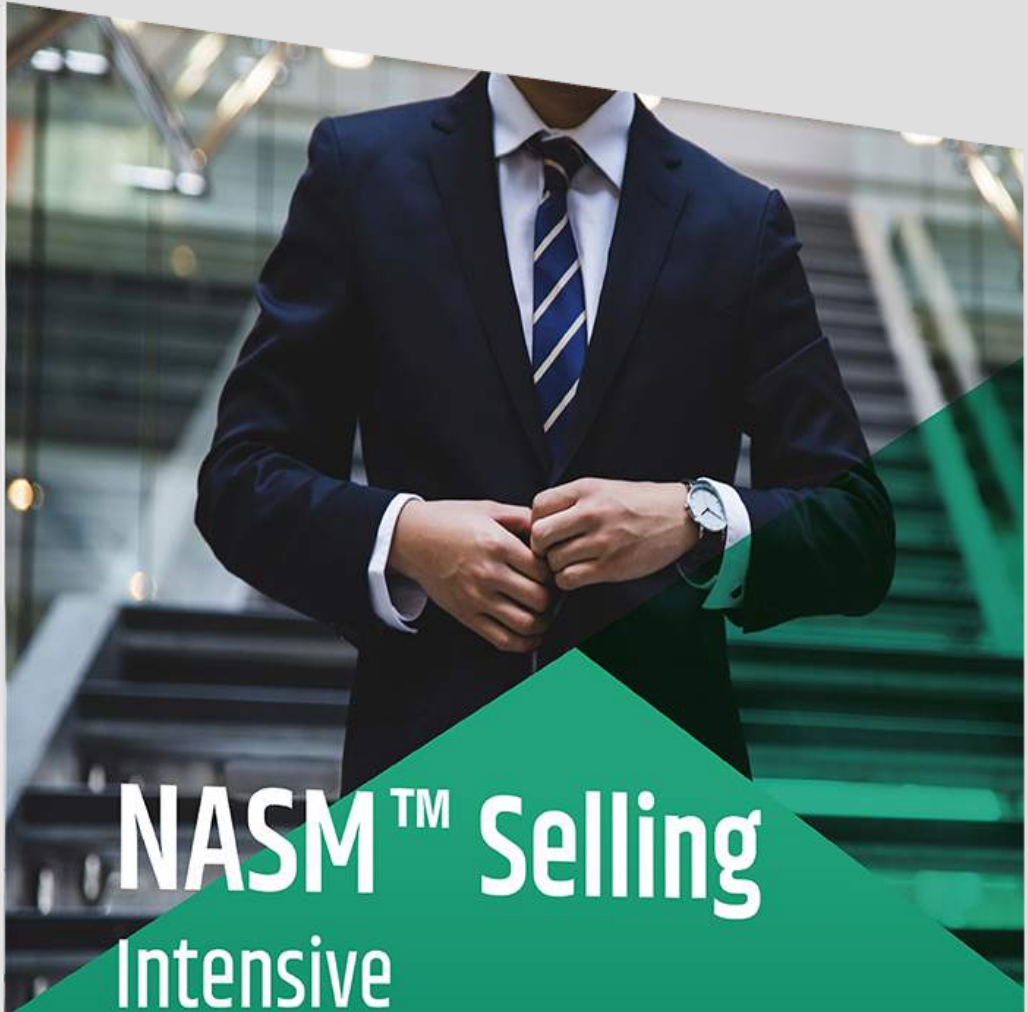




ARK SKILLS CORP



NASM™ Selling Intensive

Non-aggressive selling workshops

2 day training +
individual prework
and follow-up +
practical handbook +
certification

NASM™
certificate



ARK SKILLS CORP

www.ark-skills.com

Opis szkolenia

Jakie techniki sprzedaży sprawdzają się w nowych czasach?

Jak sprzedawać szybciej, więcej, drożej nie tracąc relacji?

Jak radzić sobie z manipulacjami kupców, jak przełamywać impas w rozmowach?

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 produkt lub usługa oraz relacja jaka łączy dostawcę z klientem. I to zarówno na poziomie organizacji, jak i poszczególnych, zaangażowanych w transakcję osób. Program warsztatów NASM™ Selling Intensive kładzie nacisk na długofalowe budowanie sprzedaży w oparciu o zasady sprzedaży nieagresywnej. Do najważniejszych, prezentowanych podczas warsztatów technik należą: coaching klienta, słuchanie kontekstowe, metoda SPIN Neila Rackhama, technika storytellingu, technika negatywnego odwracania. Ważnym elementem programu jest nauka skutecznego radzenia sobie z manipulacjami kupców i wprowadzenie do warsztatu profesjonalnego negocjatora. Program warsztatów jest uniwersalny, z uwagi na prezentowane treści przydadzą się one przede wszystkim:

- Sprzedawcom, szczególnie operującym w segmencie B2B.
- Sprzedawcom pragnącym poprawić swoje relacje ze stałymi klientami.
- Osobom dopiero wdrażającym się w rolę sprzedawcy.
- Pośrednikom występującym w roli sprzedawcy.
- Przedsiębiorcom prowadzącym sprzedaż samodzielnie lub bezpośrednio nadzorującym sprzedawców.
- Kupcom pragnącym poznać techniki sprzedaży.
- Pracownikom działu obsługi klienta prowadzącym sprzedaż.
- Osobom prowadzącym sprzedaż - up-selling i cross-selling.
- Managerom sprzedaży pragnącym poznać prostą i skuteczną metodę NASM™.
- Osobom pragnącym poznać skuteczne metody i techniki sprzedaży.
- Osobom, które pocztywane są za zbyt nachalne w sprzedaży.

Dla organizacji szkolenie działu sprzedaży to inwestycja przynosząca najszybszy zwrot. Do najważniejszych korzyści jakie osiągnie organizacja po szkoleniu należy:

- Wzrost przychodów dzięki zwiększonej sprzedaży.
- Wzrost zysków dzięki lepszemu broniению ceny.
- Zwiększenie udziału w rynku dzięki wzrostowi umiejętności budowania długofalowych relacji.
- Wzrost motywacji, zaangażowania i satysfakcji sprzedawców.

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

- Nauka efektywnego zarządzania procesem sprzedaży w sales pipe line – praca na konkretnych przypadkach uczestników.
- Poznanie nowoczesnych metod i narzędzi prospectingu.
- Poznanie różnic indywidualnych klientów, nauka klasyfikowania na 4 podstawowe typy i ich rozpoznawania.
- Poznanie 12 podtypów behawioralnych klientów i najskuteczniejszych technik pracy z nimi.
- Nauka badania potrzeb poprzez coaching klienta i słuchanie kontekstowe.
- Wzmocnienie świadomości wagi zaangażowania i wiarygodności w procesie budowania długofalowych relacji.
- Nauka skutecznych metod prezentowania oferty w oparciu o USP, język korzyści i storytelling.
- Nauka skutecznych technik unikania i pokonywania obiekcji.
- Nauka najskuteczniejszych technik negocjacyjnych.
- Zdefiniowanie własnych zasobów i deficytów w obszarze sprzedaży.

Harmonogram – dzień 1

Od	Do	Temat
9:00	09:15	Wprowadzenie do szkolenia <ul style="list-style-type: none"> • Przedstawienie celów i programu szkolenia. • Cele indywidualne uczestników. • Pre – test.
9:15	10:30	Proces nowoczesnej sprzedaży NASM™ <p>W tym module uczestnik poznaje różnice będące pomiędzy stosowaniem sprzedaży nieagresywnej w stosunku do agresywnej. Jest to powiązane z rozpoznaniem profilu i pozycjonowaniem klienta w połączeniu z efektywnym zarządzaniem własną sprzedażą. Najistotniejsze kwestie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proces sprzedaży nieagresywnej vs sprzedaż agresywna. • Profilowanie i segmentacja klienta. • Zarządzanie sprzedażą własną.
10:45	12:00	Prospecting – techniki pozyskiwania klienta <p>Uczestnicy poznają metody otwierania rozmowy handlowej dopasowane do indywidualnych temperamentów klienta – jego sposobu komunikacji. Trener uświadamia uczestnikom wagę przestrzegania generalnych zasad prospectingu.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Techniki otwierające (efekt ekspozycji, efekt halo, small talk). • Psychologia różnic indywidualnych w postrzeganiu relacji (temperamenty). • Cztery, dopasowane do osobowości style komunikacji.
12:15	13:30	Potrzeby jawne i ukryte <p>Moduł poświęcony wewnętrznej i zewnętrznej motywacji do osiągnięcia najlepszych wyników sprzedaży połączonych z technikami badania potrzeb z zastosowaniem w praktyce.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Psychologia motywacji w sprzedaży. • Techniki badania potrzeb (słuchanie kontekstowe, mocne pytania). • Trening badania potrzeb.
13:30	14:00	Przerwa obiadowa
14:00	15:15	Prezentowanie i agregowanie wartości <p>W tym module uczestnicy będą poznawać unikatowe propozycje sprzedaży współtworzone z modeli korzyści potrzeb, cech i zalet na zmieniającym się rynku dzielonym z konkurencją.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Twoje Unique Selling Proposition • Modele prezentowania korzyści (PCK i CZK) • Język wątpliwości – jak mówić o konkurencji
15:30	16:00	Podsumowanie <ul style="list-style-type: none"> • Pytania. • Post – test. • Rozdanie certyfikatów.

Harmonogram – dzień 2

Od	Do	Temat
9:00	09:15	Wprowadzenie do szkolenia <ul style="list-style-type: none"> • Przedstawienie celów i programu szkolenia. • Cele indywidualne uczestników. • Pre - test.
9:15	10:30	Modelowanie zaangażowania Klienta <p>Moduł przedstawia różne sposoby prowadzenia rozmowy z klientem oparte o zadawanie pytań , eksplorowanie jego potrzeb , definiowanie potencjalnych problemów i celów wspartych edukowaniem klienta.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tworzenie lejków pytań opartych o problem klienta. • Tworzenie lejków pytań opartych o cel klienta. • Edukowanie klienta.
10:45	12:00	Techniki pokonywania obiekcji <p>W prezentowanym module uczestnicy poznają techniki pracy z obiekcjami klienta, uczą się rozumieć i prawidłowo reagować na typowe zastrzeżenia takie jak: „za drogo”, „to nie jest mi potrzebne”, „mam już dobrego dostawcę”.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Technika reagowania na obiekcję PIWO. • Język wątpliwości w odniesieniu do konkurencji. • Technika negatywnego odwracania.
12:15	13:30	Manipulacje kupców <p>Moduł przedstawiający metody oraz sposoby przygotowania do negocjacji z elementami manipulacji kupieckich oraz psychologicznego rozpoznania zachowań oraz emocji u kupców.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Przygotowanie do negocjacji z kupcem • Typowe manipulacje kupieckie • Rozpoznawanie blefu i prawdziwych emocji
13:30	14:00	Przerwa obiadowa
14:00	15:15	Techniki zamykania sprzedaży <p>W ostatnim module uczestnicy poznają skuteczne techniki zamykania sprzedaży dopasowane do kontekstu oraz typu Klienta.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Technika probabilistyczna • Technika okienka • Technika feedbacku
15:30	16:00	Podsumowanie <ul style="list-style-type: none"> • Sesja pytań i przypadków indywidualnych • Post-test w postaci quizu online • Indywidualny Plan Rozwojowy <p>W przypadku szkolenia zamkniętego, powyższy program jest jedynie zarysem proponowanych warsztatów. Po przeprowadzeniu wywiadów i ankiet przed-szkoleniowych trener dedykowany do przeprowadzenia szkolenia przedstawia indywidualnie dopasowany program warsztatów.</p>

Metody szkoleniowe

Program szkolenia został skonstruowany według najlepszych praktyk uczenia dorosłych z uwzględnieniem aspektów psychologicznych, społecznych i różnic indywidualnych. Wyznaczniki jakości szkolenia NASM™ Selling Intensive to:

- Szkolenie prowadzone jest w ponad 50% metodami warsztatowymi.
- Zapis i analiza video w trakcie szkolenia umożliwia na ocenę mowy ciała uczestników.
- Szkolenie przygotował i prowadzi ekspert mowy ciała z ponad 20 letnim doświadczeniem w negocjacjach na najwyższym szczeblu.

Techniki i ćwiczenia zastosowane w programie szkolenia:

- Case studies.
- Ćwiczenia z obserwatorem typu akwarium.
- Odgrywanie ról.
- Gry i symulacje.
- Ankiety i testy.
- Zapis i analiza video.
- Miniwykłady, prezentacje.

Prowadzenie

Rafał Duczyński – Trener zrzeszony w ARK Skills Corporation

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.

Rekomendacje

„Szkolenie przygotowane i prowadzone na wysokim poziomie merytorycznym. Udział w nim pozwolił nam zaoszczędzić kwoty wielokrotnie przekraczające inwestycję w szkolenie. Z przyjemnością polecam firmę Ark Skills Corporation i szkolenie prowadzone przez Marcina Sebastiana Rogowskiego”

Piotr Grabowicz, Prezes Zarządu MCKB

„Szkolenie przyniosło znaczne oszczędności w zakupach i przełożyło się na wzrost profesjonalizmu pracowników. Było bardzo dobrze przygotowane i poprowadzone przez trenera. Z przyjemnością polecam firmę i osobę trenera do wszelkich projektów szkoleniowych”

Andrzej Salomon, Dyrektor zakupów Bramy Wiśniowski S.A.

„Bardzo dobrze przygotowane i przeprowadzone szkolenie, serdecznie polecam Korporację Umiejętności ARKA do projektów rozwojowych w dziale sprzedaży.

Maciej Pawlak, Dyrektor sprzedaży BEVO –technologie basenowe

„Z przyjemnością rekomenduję firmę ARK Skills Corp na podstawie szkolenia zamkniętego realizowanego dla naszych pracowników. Szkolenie zostało przeprowadzone zgodnie z ustalonym harmonogramem, a firma ARK Skills Corp dała się poznać jako rzetelny i profesjonalny organizator szkoleń tematycznych”

Joanna Miller, Manager ds. Projektów HR w „Sklejka-Pisz” PAGED SA

„Z pewnością możemy stwierdzić, że szkolenia prowadzone przez ARK Skills Corporation prezentują zupełnie nową jakość na rynku szkoleniowym. Szkolenie spełniło oczekiwania naszych pracowników, zarówno pod kątem organizacyjnym, jak i merytorycznym. Potwierdzeniem są ankiety oceny szkolenia, wypełnione przez uczestników. Uwagi wymaga również ogromny stopień profesjonalizmu i skrupulatności z jakim zostały przygotowane materiały szkoleniowe. Wysoka jakość usługi pozwala nam udzielić powyższych rekomendacji.

Radosław Raczkowski, współwłaściciel RAK-BUD

„Oceniam szkolenie bardzo wysoko, jako profesjonalne przygotowane i prowadzone. Materiały szkoleniowe przygotowane zostały bardzo profesjonalnie. Zawarte w nich treści szeroko traktują temat, zawierają zarówno wiele ćwiczeń jak i podstawy teoretyczne.”

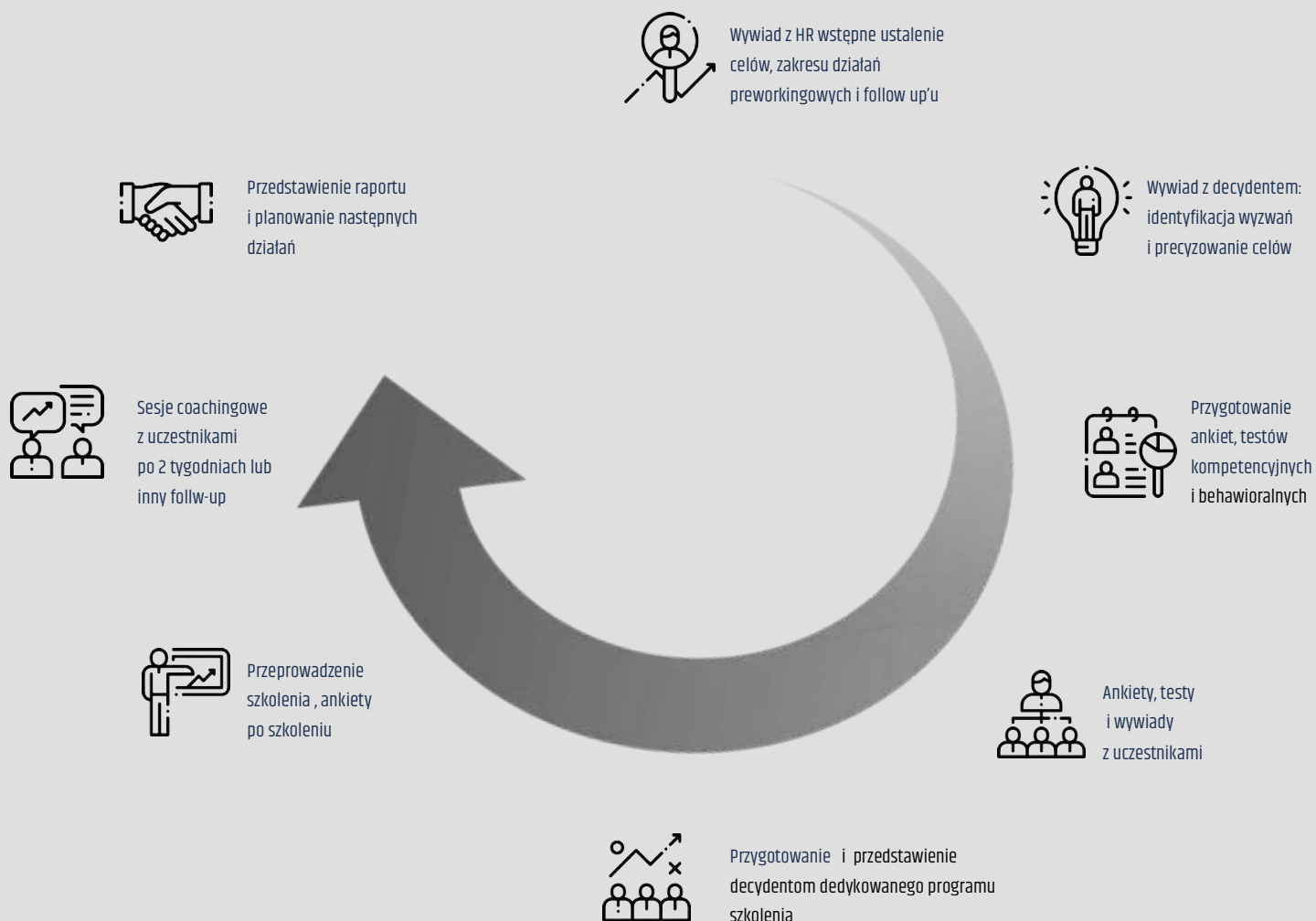
Monika Pisarkiewicz, Specjalista ds. zarządzania personelem, Arcelor Mittal

„Współpraca z firmą zarówno w trakcie organizacji, planowania, jak i przeprowadzenia warsztatów przebiegała bardzo sprawnie. Szkolenie spełniło w pełni oczekiwania pracowników. Polecamy firmę ARK – Skills, jako profesjonalnego partnera szkoleniowego.”

Katarzyna Zarzycka, Manager marketingu i PR, GRUPA NOWY STYL

Jak pracujemy

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 miesiąca. Co więcej, na życzenie, dział HRM otrzymuje istotne informacje o grupie, poszczególnych uczestnikach oraz praktyczne wskazówki co do dalszych działań, zgodnie z poniższym cyklem:



Na rynku szkoleniowym wiele firm konkuruje ze sobą o pozycję. Co ma zrobić decydem, który chce wybrać najlepszą ofertę szkoleniową dla siebie lub swoich pracowników? Na co powinien zwrócić uwagę? Przede wszystkim na trzy istotne kwestie:

1. Po pierwsze trener! Należy bacznie się przyjrzeć kompetencjom trenera, który powinien mieć praktyczne doświadczenie w obszarze szkolenia, ale także być specjalistą uczenia dorosłych. Nie ma nic gorszego niż trener teoretyk, irytujący lub zanudzający uczestników przeciągającym się wykładem.
2. Bardzo ważny jest dostosowany do grupy, zróżnicowany i sprawdzony program szkoleniowy. W uczeniu dorosłych niezwykle istotne dla efektywności mają właściwie dobrane metody szkoleniowe. Program oparty w głównej mierze na metodach podawczych – wykład, prezentacja – to najkrótsza droga do nietrafionej inwestycji.
3. Doświadczenie firmy szkoleniowej. W końcu to ona bierze na siebie odpowiedzialność za realizację projektu. W sytuacji losowej takiej jak na przykład nieoczekiwana absencja trenera, lub problem z salą czy cateringiem tylko profesjonalny dostawca szkoleń będzie w stanie poradzić sobie z trudnościami.

Logistyka

W ramach szkolenia otwartego zapewniamy:

- Materiały szkoleniowe stanowiące kompendium wiedzy
- Badanie potrzeb każdego uczestnika
- Pracę indywidualną z trenerem – grupa szkoleniowa nie większa niż 16 osób
- Certyfikat w języku angielskim dla każdego uczestnika oraz suplement
- Przekąski i napoje w trakcie szkolenia

W ramach szkolenia zamkniętego zapewniamy dodatkowo:

- Consulting przed szkoleniem 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 – 2 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

Ważność oferty – do 31.12.2020. Z uwagi na dyspozycyjność trenera prosimy o rezerwowanie terminów z min. miesięcznym wyprzedzeniem.

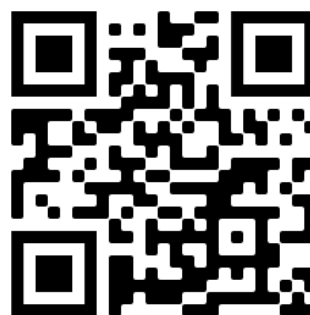
Cennik szkoleń

Udział w szkoleniu otwartym / za uczestnika	1290 zł + VAT
Szkolenie in – house, z dedykowanym programem dla grupy do 16 osób (1 dzień)	6 000 zł +VAT
Szkolenie in – house, z dedykowanym programem dla grupy do 16 osób (2 dni)	9 800 zł +VAT

Lista najbliższych edycji szkolenia otwartego oraz formularze zgłoszeniowe znajdują się na stronie:

<https://ark-skills.com/nsi/>

Stronę możesz otworzyć skanując kod:



Kontakt

Nr tel.: 723 347 350

Email: office@ark-skills.com

www.ark-skills.com

Zgłoszenie

Organizator:

Korporacja Umiejętności „ARKA”
Tel. 723 347 350, email: office@ark-skills.com
www.ark-skills.com

Dane uczestnika:

Imię i nazwisko uczestnika:	
Nr tel.:	
Email:	
Data i miejsce:	

Dane firmy

Nazwa firmy:	
Adres:	
Imię i nazwisko zgłaszającego:	
Nr tel.:	
Email:	
NIP:	

Prosimy o czytelne wypełnienie kwestionariusza i odesłanie na adres: office@ark-skills.com. Przesłanie podpisanego zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją regulaminu. Zgłoszenia można także dokonać na stronie www.ark-skills.com. W zakładce właściwego szkolenia znajdują się linki do najbliższych edycji.

Gwarantujemy miejsce na szkoleniu pod warunkiem wpłaty całości ceny minimum 14 dni przed datą szkolenia.

Podpis i pieczęćka zgłaszającego