

SZKOLENIE DLA



AKADEMICKI
INKUBATOR
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
POLITECHNIKI POZNAŃSKIEJ

„Sprzedaj skutecznie swoje idee i rozwiązania”

Opis i cele:

Szkolenie jest dedykowane studentom i pracownikom Politechniki Poznańskiej, związanym z AIP.

Propozycja odpowiada na potrzebę rozwijania kompetencji potrzebnych do skutecznego budzenia zainteresowania odbiorców produktami i ideami rozwijanymi w ramach badań naukowych. Z założenia nawet najlepszy pomysł czy rozwiązanie, jeśli nie zostanie właściwie pokazane i opowiedziane, to może nie znaleźć zainteresowania u decydentów, sponsorów, klientów. Niezwykłą rzeczą należy w niebanalny sposób „sprzedać” wykorzystując narzędzia komunikacyjne, którymi posługuje się biznes w procesach handlowych.

Wiedza i umiejętności nabyte na szkoleniu, mogą okazać się decydujące w procesach promocji i rozwoju konceptów wypracowywanych na Uczelni.

ZARYS PROGRAMU

MODUŁ	PRZEBIEG PRACY	EFEKT
KOMUNIKACJA W SPRZEDAŻY	<ul style="list-style-type: none">• Zasady i narzędzia klarownej komunikacji• Słuchanie przed mówieniem czyli potrzeby klienta, a nasza propozycja wartości• Błędy komunikacyjne, czyli czego nie lubi nasz odbiorca• Budowanie długofalowych relacji z kupującym na przykładzie różnych formatów biznesowych	Świadomość zależności między kompetencjami komunikacyjnymi a sukcesem biznesowym. Poznanie najważniejszych aspektów nowoczesnej komunikacji biznesowej.
ELEMENTY NOWOCZESNEJ I SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY	<ul style="list-style-type: none">• Dlaczego jestem dumny z mojego produktu• Język korzyści lub...?• Na co mogę mieć większy wpływ w kontakcie z klientem• Typy klientów, czyli dostosowywanie języka do różnych odbiorców• Praca z obiekcjami klienta, czyli elementy treningu negocjacji• Sprzedawaj i licz. Także porażki	Przypomnienie, poznanie, przećwiczenie kluczowych mechanizmów budujących zainteresowanie klienta i mających wpływ na efekty sprzedażowe
PREZENTOWANIE KORZYŚCI	<ul style="list-style-type: none">• Zasady kompozycji i prowadzenie prezentacji sprzedażowych• Rola obrazu, historii, emocji, korzyści, perswazji w prezentacjach• Nasz plan wdrożenia poznanych rozwiązań czyli: start, stop, zmiana	Poznanie obowiązkowej check listy koniecznej do przygotowanie i przeprowadzenia skutecznej prezentacji dla klienta.

TRENER

Piotr Stróżyk

Przedsiębiorca, trener biznesu, konsultant

Doświadczenie zawodowe

Doświadczenie w biznesie zdobywałem przez 15 lat pracy w strukturach firmy Żabka Polska. Odpowiadałem za obszary rozliczeń franczyzowych, szkoleń operacyjnych i menedżerskich, zarządzania obszarami rekrutacji, L&D, sprzedaży oferty franczyzowej i miękkiego HR. Na sali szkoleniowej spędziłem ponad 5000 godzin, szkoląc przedsiębiorców, specjalistów, kadrę operacyjną i menedżerską. Wielokrotnie reprezentowałem spółkę na targach, wydarzeniach branżowych, konferencjach czy eventach gromadzących szeroką publiczność. Od 2018 roku prowadzę zajęcia dla studentów na WSB w Poznaniu na kierunku Zarządzanie. Aktualnie rozwijam własny biznes w branży retail oraz dzielę się wiedzą i doświadczeniem prowadząc szkolenia lub udzielając konsultacji.



Specjalizacje:

- Umiejętności menedżerskie
- Wystąpienia publiczne i efektywne prezentacje
- Modele kompetencyjne i sesje rozwojowe
- Sprzedaż i obsługa klienta
- Komunikacja interpersonalna i rozwiązywanie konfliktów
- Rozwój talentów i organizacja systemów rozwojowych