

Rozwiązania szkoleniowe Huthwaite Polska

Materiał informacyjny dot. szkoleń otwartych

Nasza misja:
Pomagamy naszym
klientom osiągnąć
mierzalną zmianę i
wzrost efektywności



Change Behaviour. Change Results.

KIM JESTEŚMY? DLACZEGO WARTO NAS POZNAĆ?

Huthwaite International jest międzynarodową firmą specjalizującą się w szkoleniach i doradztwie w zakresie podnoszenia efektywności sprzedaży w sektorze **B2B** oraz **B2C**.

Łączymy nasze doświadczenie biznesowe z 40 latami unikalnych badań nad tym, co czyni sprzedaż efektywną. Dostarczamy trwałą zmianę i wspieramy rozwój umiejętności.

- ✓ Dajemy **sprzedawcom** *know-how*, które prowadzi do poprawy wyników sprzedaży
- ✓ Pokazujemy **menadżerom**, jak wzmacniać rozwój umiejętności, dzięki czemu ludzie utrzymują lepsze wyniki
- ✓ Pomagamy naszym **klientom** identyfikować i zarządzać przeszkodami, które mogą pojawić się w procesie wdrożenia zmiany zachowań i pracy nad wzrostem wydajności.

W Polsce funkcjonujemy jako część najstarszej polskiej firmy konsultingowej **DORADCA Consultants Ltd.**, od 1996 roku **jedynego w Polsce licencjodawcy Huthwaite International**. Specjalizujemy się w szkoleniach i doradztwie prowadzącym do podnoszenia efektywności komunikacji z klientem podczas procesów sprzedaży.

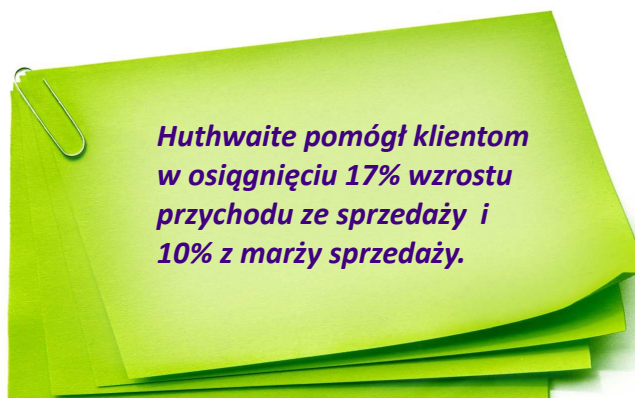
Skupiamy się na rozwoju **wyłącznie tych umiejętności, o których wiemy na pewno, że są efektywne w sprzedaży i obsłudze klienta**. Pewność tę osiągamy dzięki wieloletnim programom

badawczym. **Takimi badaniami może poszczycić się zaledwie kilka firm na świecie.** Oprócz szkoleń zapewniamy naszym klientom pomoc w efektywnym wdrażaniu nowych umiejętności – według indywidualnych potrzeb.

Nasze przewagi konkurencyjne to wąska specjalizacja i wysoki poziom zadowolenia dotychczasowych klientów. **Wąska specjalizacja sprawia, że nasze szkolenia są odmienne od większości spotykanych na rynku. Dotyczą wyłącznie tematyki z zakresu komunikacji oraz sprzedaży:**

- ✓ **Skomplikowanych i drogich** w odczuciu klienta produktów lub rozwiązań,
- ✓ ... a ich zakup wiąże się z **poważną decyzją** dla klienta,
- ✓ gdy sprzedaż prowadzona jest w trakcie **kolejnych spotkań**,
- ✓ gdzie niezbędne jest rozwinięcie bliskiej, **długoterminowej relacji o charakterze doradczym**.

Uczestnikami naszych szkoleń są członkowie zarządów, dyrektorzy sprzedaży i rozwoju organizacji, sprzedawcy, opiekunowie i doradcy klienta, dział sprzedaży bezpośredniej i obsługi klienta oraz zespoły wsparcia.



JAK TWORZYMYSZ NASZE PROGRAMY? BADANIA

Wszystkie programy **Huthwaite International** oparte są na badaniach, prowadzonych w podstawowych obszarach już od ponad 40 lat.

Jako pierwsi na świecie posłużyliśmy się metodologią badań psychologicznych do badania zachowań pracowników komercyjnych organizacji. Do tej pory, jako jedna z niewielu firm na świecie, prowadzimy stałe badania tego typu.

Podstawowym narzędziem badawczym jest **Analiza Zachowań**. Jest to obiektywna metoda obserwacji, identyfikacji i syntezy informacji o tym, co robią ludzie w interesujących nas sytuacjach, jak np. rozmowy handlowe, negocjacje czy sesje szkoleniowe (sprzedaż, obsługa, negocjacje etc.).

Po zbadaniu wystarczającej ilości takich sytuacji, dzięki zastosowaniu analizy statystycznej można wyróżnić czynniki, które prowadzą do sukcesu. Taki idealny wzór zachowań, taktyki i strategii nazywamy **Modelem Sukcesu**. Jego praktyczna znajomość maksymalnie zwiększa prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu w badanym rodzaju sytuacji. Jednym warunkiem jest stosowanie tych umiejętności w codziennych kontaktach z klientami.

Każdy program oparty jest na Modelu Sukcesu, a jednocześnie programy zawierające nasz kluczowy **model SPIN®** mają pewną część wspólną.

Kolejne programy wynikają z siebie, uzupełniając się i ugruntowując umiejętności wynikające z poprzednich szkoleń.

Wszystkie modele tworzą razem spójną całość w zakresie specyfiki kompleksowej sprzedaży B2B.

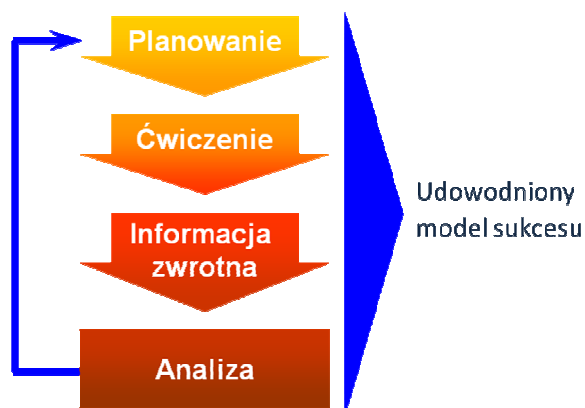


Narzędzie **Cykl zakupu®** pozwala zrozumieć psychologiczne uwarunkowania procesu decyzyjnego w sprzedaży dużych i skomplikowanych rozwiązań.

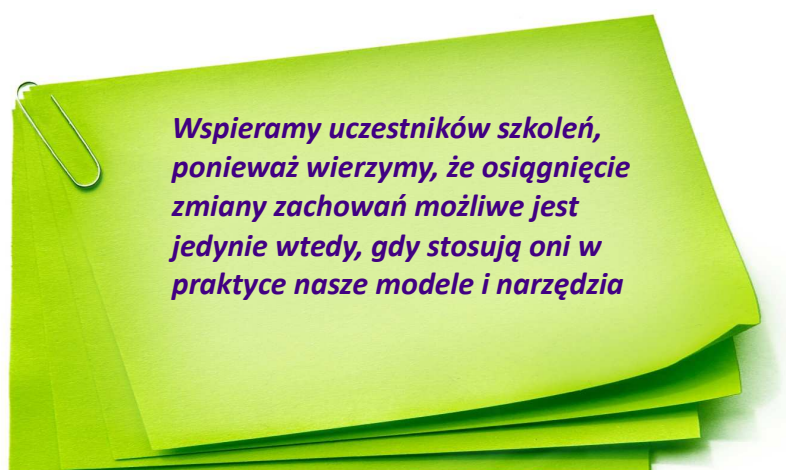
METODYKA PRACY

Nasze **szkolenia mają charakter warsztatowy** – dominują ćwiczenia, polegające np. na planowaniu i odgrywaniu symulowanych sytuacji kontaktu uczestników z ich własnymi klientami w celu przećwiczenia kolejnych umiejętności sprzedaży złożonej, negocjacji czy też prezentacji handlowych.

Nowe umiejętności wprowadzane są pojedynczo, a każda kolejna umiejętność jest ćwiczona w cyklu: wprowadzanie pojęć, ćwiczenia wyboru opcji, twórcze ćwiczenia umiejętności na prostych przykładach, ćwiczenia podsumowujące, ćwiczenia na usługach sprzedawanych przez uczestników (scenki).



W ten sposób **pierwszy etap wdrożenia następuje już podczas szkolenia**.



Ćwiczenia są obserwowane przez trenerów, dzięki czemu istnieje możliwość szybkiej korekcji błędów. **Obserwacja i informacja zwrotna gwarantują, że każdy uczestnik będzie w stanie zastosować kolejne umiejętności.**

TRENERZY I KONSULTANCI

Nasze programy są prowadzone przez konsultantów firmy DORADCA, **przeszkolonych i certyfikowanych przez Huthwaite International**. Gwarantujemy ich doskonałą znajomość programów z zakresu negocjacji, technik sprzedaży, strategii oraz zarządzania sprzedażą, prezentacji, jak również technik perswazji w sytuacjach nieformalnych.

Wszyscy **trenerzy mają doświadczenie w sprzedaży doradczej i stosują umiejętności przekazywane na szkoleniach podczas kontaktów ze swoimi klientami** oraz podczas sprzedaży programów szkoleniowych.

PROGRAMY REALIZOWANE W FORMULE OTWARTEJ

Programy szkoleniowe oparte na know – how **Huthwaite International** dedykowane dla sektora B2B **realizowane w roku 2015r. Dodatkowo szkolenie InSOR Prezentacje.**

SPIN® Technika efektywnej sprzedaży

PITCH Skuteczna sprzedaż w krótkim czasie

Negocjacje Win Win

ASMS Strategia efektywnej sprzedaży

Zarządzanie zespołem sprzedawców

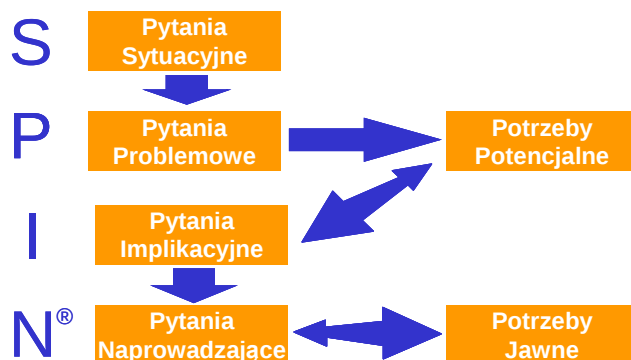
WIZYTÓWKI PROGRAMÓW OTWARTYCH

SPIN® Technika efektywnej sprzedaży

Dla kogo

Dla sprzedawców prowadzących sprzedaż:

- ✓ wartościowych produktów lub usług...
- ✓ ... których zakup wiąże się z poważną decyzją dla klienta,
- ✓ gdzie niezbędne jest rozwinięcie dobrej, długoterminowej relacji między sprzedającym a klientem,
- ✓ gdy sprzedaż prowadzona jest w trakcie kolejnych spotkań i wymaga dłuższego cyklu czasowego.



Cele szkolenia

Po szkoleniu każdy z uczestników będzie:

- ✓ znał mocne i słabe strony swojego obecnego stylu sprzedaży,
- ✓ umiał analizować i wpływać na potrzeby klienta,
- ✓ stosował w praktyce umiejętności rozwijające potrzeby klienta i wykorzystywał je do budowania długotrwałych relacji z klientem,
- ✓ potrafił określić kluczowe zachowania i umiejętności stosowane przez najbardziej efektywnych sprzedawców,
- ✓ umiał zaplanować spotkanie handlowe pod kątem tych zachowań...
- ✓ ... oraz używał ich w celu redukcji potencjalnych zastrzeżeń klienta.

Wymagania wstępne

SPIN® wymaga od uczestników dobrej znajomości swoich produktów i specyfiki kontaktów ze swoimi klientami. Daje najlepsze efekty, jeśli są na niego kierowani pracownicy przynajmniej z półrocznym doświadczeniem pracy w danej firmie, mający wiedzę na temat sprzedawanych produktów i specyfiki swoich klientów.

Czas trwania

Szkolenie trwa **3 dni**. Maksymalna ilość uczestników: **12 osób**.

ASMS Strategia efektywnej sprzedaży

Dla kogo

Dla osób prowadzących kompleksową sprzedaż B2B:

- ✓ dotyczącą dużych projektów dla dużych firm,
- ✓ gdzie rozmowy prowadzone są z wieloma osobami, a każda może być na innym etapie w procesie podejmowania decyzji,
- ✓ sprzedaż trwa przez szereg etapów i spotkań,
- ✓ klient może obawiać się konsekwencji podjęcia błędnej decyzji,
- ✓ sprzedaż jest realizowana przy aktywnych działaniach silnej konkurencji.

SPIN[®] dotyczy umiejętności efektywnej sprzedaży w bezpośrednim kontakcie z klientem. Natomiast **ASMS** dotyczy planowania strategii i zarządzania komunikacją z dużymi klientami. Program powstał w efekcie wieloletnich badań strategii sprzedaży.

Cele szkolenia

Celem szkolenia jest podniesienie efektywności sprzedaży przy realizacji sprzedaży dla dużych klientów, m.in. poprzez:

- ✓ doskonałe zrozumienie procesu dokonywania zakupu,
- ✓ lepszą penetrację potrzeb klienta, lepsze zrozumienie procesu podejmowania decyzji, lepsze wykorzystanie zasobów,
- ✓ korzystniejszy stosunek liczby złożonych ofert do liczby uzyskanych zamówień,
- ✓ przekształcanie pojedynczych transakcji w długotrwałe kontakty i uzyskiwanie pozycji stałego dostawcy,
- ✓ wzrost liczba kluczowych klientów w danej branży.

Wymagania wstępne

Prowadzenie sprzedaży opisanej w części „Dla kogo”.

Warunkiem wzięcia udziału jest dobre opanowanie umiejętności identyfikacji i rozwijania potrzeb klientów – praktyczna znajomość zachowań z modelu **SPIN[®]**.

Czas trwania

Szkolenie trwa **2 dni**. Maksymalna liczba uczestników w grupie: **12 osób**.

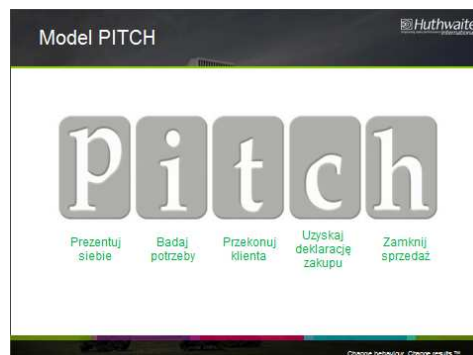
PITCH Skuteczna sprzedaż w krótkim czasie

Dla kogo

Program PITCH powstał na bazie badań specyfiki krótkich cykli sprzedażowych, aby umożliwić sprzedawcy stosowanie bardziej doradczej i proklientowskiej formy podejścia do sprzedaży (telefonicznej lub bezpośredniej) w krótkim cyklu decyzyjnym klienta (po stronie zakupu zaangażowane są dwie, bądź jedna osoba).

Cele szkolenia

Celem szkolenia jest podniesienie efektywności sprzedaży bezpośredniej lub telefonicznej poprzez przekazanie technik prowadzenia rozmowy handlowej o udowodnionej skuteczności.



Korzyści dla uczestników są następujące:

- ✓ wzbogacenie wiedzy i umiejętności o **sprawdzone badawczo wzorce zachowań**,
- ✓ poznanie **skutecznych technik kontaktu z klientem** na wszystkich etapach rozmowy handlowej,
- ✓ lepsze zrozumienie tego co **motywuje** klienta do zakupu, a co przed tą decyzją **powstrzymuje**,
- ✓ poznanie **sposobu przekonywania klienta**, który już jest użytkownikiem danego rozwiązania i klienta , który nie jest użytkownikiem,
- ✓ skuteczne sprzedawanie **mocnych stron własnej oferty**,
- ✓ efektywniejsze wytyczanie dalszej ścieżki doskonalenia umiejętności handlowych,
- ✓ **skuteczniejsze nawiązywanie relacji z nowymi klientami**,
- ✓ **prezentowanie oferty**, w sposób który nie przytłoczy klienta liczbą informacji,
- ✓ umiejętność dopasowania sposobu prezentacji produktu do potrzeb poszczególnych klientów.

Jednocześnie najważniejszą korzyścią ze szkolenia jest **bezpośredni wpływ stosowania techniki PITCH na wzrost wyników sprzedażowych**.

Wymagania wstępne

Szkolenie dedykowane jest każdej osobie zaangażowanej w sprzedaż telefoniczną bądź bezpośrednią, realizowaną w sektorze klienta zarówno B2C jak i B2B, pod warunkiem, że potrzebuje rozwinąć umiejętności tzw. sprzedaży doradczej, która pozwala na wyróżnienie produktów i oferowanych usług na tle silnej konkurencji poprzez pracę na potrzebach klienta.

Czas trwania

Szkolenie trwa **2 dni**. Maksymalna liczba uczestników w grupie: **12 osób**.

Negocjacje Win Win

Dla kogo

Szkolenie dedykowane jest dla doświadczonych sprzedawców prowadzących złożone negocjacje:

- ✓ gdzie przedmiotem negocjacji są **wieloaspektowe, zaawansowane produkty lub kontrakty o wysokiej wartości,**
- ✓ gdzie negocjowanych jest **wiele powiązanych ze sobą parametrów,** trudnych do uchwycenia dla osób nieprzygotowanych,
- ✓ gdy negocjacje prowadzone są w trakcie kolejnych spotkań,
- ✓ gdzie **decyzja jest poważna** lub związana z pewnym ryzykiem dla jednej lub obu stron,
- ✓ gdzie pracownicy inwestują **wiele wysiłku i czasu** w spotkania z klientem i przygotowanie się do spotkań,
- ✓ gdzie wynik jest na tyle ważny, że negocjatorzy będą chcieli poświęcić czas na przygotowanie się do negocjacji.

Cele szkolenia

- ✓ osiągnięcie najlepszego możliwego wyniku, przy zachowaniu zadowolenia obu stron i podtrzymaniu długofalowej relacji,
- ✓ kreatywne, synergiczne porozumienie oparte na wzajemnym szacunku,
- ✓ większe prawdopodobieństwo wdrożenia ustaleń,
- ✓ jasno sformułowane warunki transakcji i mniej problemów w trakcie jej realizacji,
- ✓ maksymalizacja siły, obniżenie lęku przed zagrożeniami, realistyczne decyzje.

Wymagania wstępne

Uczestnikami mogą być wszystkie osoby zaangażowane w prowadzenie złożonych negocjacji, zarówno po stronie sprzedaży, jak i zakupu. Jest to program odpowiedni nawet dla bardzo doświadczonych negocjatorów. Jego uczestnikami bywają wysocy stopniem menedżerowie. Jedynym wymogiem jest prowadzenie lub uczestniczenie w tego rodzaju negocjacjach.

Czas trwania

Szkolenie trwa **3 dni**. Maksymalna liczba uczestników w grupie: **12 osób**.

W wersji dla 12 osób program jest prowadzony przez trzech konsultantów **Huthwaite Polska**.

SFM Zarządzanie zespołem sprzedawców

Dla kogo

Wszystkie osoby zaangażowane w zarządzanie zespołem handlowym, lub przygotowujące się do tej roli. Szkolenie dotyczy fundamentalnych zasad zarządzania sprzedażą B2B, ale może być również wykorzystane jako odświeżenie lub pogłębienie stosowanej wiedzy.

Cele szkolenia

Po szkoleniu każdy z uczestników będzie:

- ✓ potrafił wyjaśnić istotne różnice między efektywnym sprzedawcą a efektywnym szefem zespołu sprzedażowego,
- ✓ potrafił stworzyć i wdrożyć taktyczny plan sprzedaży,
- ✓ rozumiał Cykl Relacji z Klientem i zarządzał relacjami z kluczowymi i strategicznymi klientami,
- ✓ rozumiał teorię motywacji i potrafił tworzyć strategię utrzymującą wysoki poziom motywacji handlowców,
- ✓ rozumiał wpływ stylów zarządzania i różnych stylów zachowań na efekt zarządzania,
- ✓ potrafił prowadzić efektywne, produktywne zebrania,
- ✓ potrafił prowadzić konstruktywny, motywujący coaching sprzedaży.

Wymagania wstępne

Pełnienie w obecnej chwili lub planowane objęcie funkcji menadżera zespołu.

Czas trwania

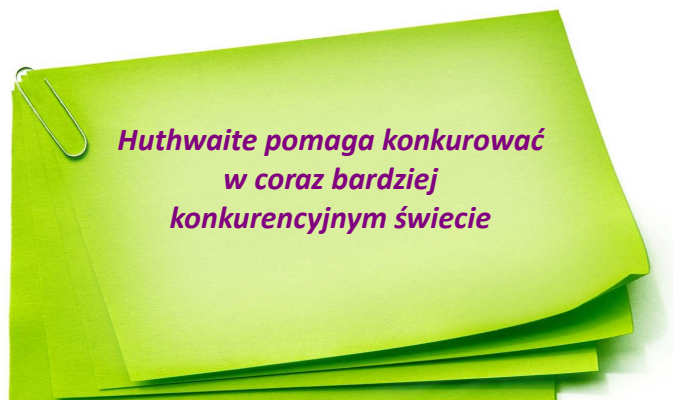
Szkolenie trwa pełne **3 dni**. Maksymalna liczba uczestników w grupie: **12 osób**.

Kalendarz szkoleń otwartych 2015

Program	Termin	Lokalizacja	Cena netto	Cena brutto
SPIN® Technika Efektywnej Sprzedaży	16-18 czerwca 15-17 września 01-03 grudnia	Warszawa	3 990 PLN/os.	4 907,70 PLN/os.
ASMS Strategia Efektywnej Sprzedaży	22-23 kwietnia	Warszawa	2 990 PLN/os.	3 677,70 PLN/os.
Negocjacje Win-Win	09-11 czerwca 24-26 listopada	Warszawa	4 650 PLN/os.	5 719,50 PLN/os.
PITCH Skuteczna sprzedaż w krótkim czasie	13-14 maja 21-22 października	Warszawa	2 990 PLN/os.	3 677,70 PLN/os.
SFM Zarządzanie Zespołem Sprzedawców	23-24 września	Warszawa	3 990 PLN/os.	4 907,70 PLN/os.
InSOR Efektywne prezentacje	27-28 maja	Warszawa	3050 PLN/os.	3751,50 PLN/os.

UWAGI KOŃCOWE

Dziękujemy za zainteresowaniem szkoleniami otwartych realizowanymi przez **DORADCA Consultants Ltd./ Huthwaite Polska**. W sprawach merytorycznych oraz wszelkich innych kwestiach związanych z zawartością materiału oraz warunkami współpracy, zapraszamy do kontaktu.



Z przyjemnością odpowiemy na wszelkie Państwa pytania. Zapraszamy do kontaktu z opiekunami programów otwartych – Anna Będzińską oraz Joanną Karchier.

Joanna Karchier

Business Development Manager

DORADCA Consultants/Huthwaite Polska

Office: 58 621 03 31

Mail: jkarchier@doradca.com.pl

Web: www.huthwaite.pl
www.doradca.com.pl

Anna Będzińska

Business Development Coordinator

DORADCA Consultants/Huthwaite Polska

Office: 58 621 03 31

Mail: abedzinska@doradca.comp.pl

Web: www.huthwaite.pl
www.doradca.com.pl