

SZKOLENIE

INSIGHTS DISCOVERY

NOWE SPOJRZENIE
NA SKUTECZNĄ SPRZEDAŻ



Insights Discovery to **sprawdzone i gotowe do szybkiego zastosowania narzędzie dla działów handlowych**, które pozwala na lepsze przewidywanie reakcji Klientów i podjęcie najlepszych przez nich decyzji.

Warsztat skierowany jest do wszystkich, którzy stawiają sobie za cel **poprawę efektywności i skuteczności sprzedaży**.

Efektom warsztatu jest wspomaganie na każdym etapie sprzedaży – od przygotowania i nawiązania kontaktu po rozwijanie współpracy.

1. Przygotowanie i nawiązanie kontaktu



2. Identyfikowanie potrzeb



3. Przedstawienie oferty



4. Pokonywanie obiekcji



5. Finalizowanie



6. Współpraca

W trakcie dwudniowych warsztatów uczestnicy:

- **Nauczą się** różnych stylów komunikacji oraz ich mocnych i słabych stron
- **Zdiagnozują** swój preferowany styl komunikacji w oparciu o Profil Indywidualny Insights.
- **Omówią** indywidualny styl sprzedaży: atuty i słabości w roli handlowca, postrzeganie ze strony klientów, odczytywanie stylu klienta i sposób adaptacji do stylu klienta.
- **Dowiedzą się i nauczą**, jak prawidłowo odczytywać style komunikacyjne, przejawiające się w zachowaniu człowieka i dostosowywać styl komunikowania w taki sposób, aby bardziej efektywnie radzić sobie z pojawiającymi się wyzwaniami w procesie sprzedaży.
- **Poznają** techniki adaptacji i akomodacji zachowań w celu nawiązywania głębokich, satysfakcjonujących, handlowych relacji z ludźmi i łatwiejszego znajdowania płaszczyzny porozumienia w aspekcie sprzedaży.
- **Przeanalizują** etapy procesu sprzedaży i zaplanują indywidualne zmiany na poziomie każdego z nich.
- **Nauczą się** technik planowania działań.

Warsztaty Insights Discovery poprzedza konieczność wypełnienia przez każdego uczestnika „**Indywidualnego Kwestionariusza Insights Discovery**” (czas ok. 20 minut). W tym celu uczestnik, na kilka dni przed szkoleniem, uzyska dostęp do elektronicznej platformy, gdzie po zalogowaniu, udostępniony zostanie indywidualny kwestionariusz. Na podstawie przekazanych informacji przygotowywany zostanie **Podstawowy Profil Indywidualny Uczestnika**, który prezentuje informacje z zakresu:

- Ogólnego stylu jego funkcjonowania,
- Mocnych i słabych stron,
- Wartości wnoszonych do zespołu,
- Stylu komunikowania się,
- Nieuświadomionych aspektów własnego wizerunku,
- Typu antagonistycznego,
- Wskazówek dotyczących dalszego rozwoju,
- Preferowanych stylów funkcjonowania w okolicznościach sprzyjających jak i w stresie.

Dodatkowo, Profil Indywidualny Uczestnika zostanie uzupełniony o **moduł Skuteczna Sprzedaż**, który zawiera informacje, pomocne w rozwoju kompetencji handlowych uczestnika. Pomaga m.in. przyjrzeć się swojemu własnemu, preferowanemu stylowi sprzedaży i tego jak może być postrzegany przez klientów, zrozumieć oczekiwania, potrzeby i motywację klientów. Profil zawiera wskazówki wspierające rozwój handlowca w dostosowaniu się do zachowań klientów, budowaniu z nimi kontaktu i wpływanie na nich. **Profil jest niezbędnym elementem do osiągnięcia celów warsztatów.**

Serdecznie zapraszamy do udziału!

Kierownik projektu – Agnieszka Spychała / tel. 22 463 01 88 / agnieszka.spychala@rp.pl

Kierownik sprzedaży – Agnieszka Działatek / tel. 22 463 04 58 / agnieszka.dziamalek@rp.pl

PROWADZĄCA

**Monika Goc**

Absolwentka Uniwersytetu Jagiellońskiego i Wyższej szkoły Europejskiej w Krakowie. Trener Biznesu, Coach ICC, Arteterapeuta, Tutor, Doradca i Konsultant w dziedzinach związanych z rozwojem osobistym i zawodowym m.in. dla kadry zarządzającej, liderów i handlowców. Akredytowany partner narzędzia Insights Discovery opartego na psychologii K.G. Junga, modelu tworzącego skuteczne rozwiązania w obszarze rozwoju pracowników, kompetencji komunikacyjnych (wpływ, adaptacja, motywacja), zarządzania, uwalniania potencjału zespołu i organizacji, psychologii sprzedaży. Prowadzi działania doradczo – konsultacyjne i szkoleniowe (1000 godzin) z zakresu: przywództwa, liderowania, budowania zespołów, efektywnej komunikacji, pracy z emocjami (RTZ), mediacji NVC oraz zarządzania zmianą. Facylituje pracę grup i prowadzi coaching indywidualny oraz coaching zespołów. Od 2013 roku działa niezależnie prowadząc własną firmę Ośrodek Rozwoju Personalnego EFROS. Interesuje się psychologią wywierania wpływu, perswazją, motywacją i automotywacją oraz kształtowaniem nawyków w oparciu o wyniki prac S.R. Coveya i R. Cialdiniego.

8:30

Rejestracja uczestników. Powitalna kawa

9:00

Sesja otwierająca:
Wprowadzenie do Modelu Insights Discovery – Efektywność Indywidualna

10:30

Przerwa na kawę

12:00

Mocne i słabe strony czterech energii kolorystycznych

13:00

Przerwa na lunch

13:30

Analiza własnych preferencji – Profil Efektywności Indywidualnej

15:30

Przerwa na kawę

15:40

Cztery energie kolorystyczne w procesie sprzedaży.
Sprzedaż od A do Z – ty i twoje energie kolorystyczne w procesie sprzedaży

16:20

Kto powiedziałby tak o mnie i dlaczego?
Analiza kolorowych lizaków – preferencje i umiejętności sprzedażowe

17:00

Zakończenie pierwszego dnia szkolenia

8:30 Rejestracja uczestników. Powitalna kawa

9:00 Rozpoznawanie stylu klienta – komunikacja werbalna i niewerbalna

10:30 Przerwa na kawę

10:40 Adaptacja i akomodacja do potrzeb klienta

12:00 Przerwa na kawę

12:10 Komunikacja z 8 typami Insights Discovery i 6 zasad wywierania wpływu w praktyce sprzedażowej

13:00 Przerwa na lunch

13:30 Planowanie działań dla 6 etapów sprzedaży. Odgrywanie ról

16:30 Model G-Wave

17:00 Zakończenie szkolenia. Wręczenie certyfikatów

SZKOLENIE INSIGHTS DISCOVERY – NOWE SPOJRZENIE NA SKUTECZNĄ SPRZEDAŻ

TERMIN I MIEJSCE WYDARZENIA:

25–26 września 2018 r., Warszawa, siedziba Dziennika „Rzeczpospolita”, Prosta Office Center, Ul. Prosta 51.

Nazwa Firmy/Osoba fizyczna: NIP:
 ulica, nr domu, nr lokalu: Miejscowość/Kod pocztowy:
 Telefon: Faks: e-mail:

- Wyrażam zgodę na przesyłanie przez Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, na udostępniony przeze mnie adres poczty elektronicznej i numer telefonu informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną. W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Wyrażam zgodę na przekazanie moich danych osobowych, w tym adresu poczty elektronicznej i telefonu spółkom powiązanim z Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, oraz partnerom wydarzeń na przetwarzanie ich przez w/w podmioty w celu marketingu bezpośredniego ich produktów lub usług oraz w celu przysyłania informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną. W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Przyjmuję do wiadomości, że moje dane osobowe umieszczone zostają w bazie danych administratora danych tj. Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, i mogą być przetwarzane w celu wykonania zawartej ze mną umowy oraz w celu marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług administratora danych. Jednocześnie przyjmuję do wiadomości, że podanie przeze mnie danych jest dobrowolne i przysługuje mi prawo wglądu do swoich danych, ich poprawiania oraz usunięcia z bazy.
- Akceptuję regulamin wydarzenia.

DANE UCZESTNIKA/UCZESTNIKÓW:

Imię i nazwisko: Stanowisko:
 e-mail: Telefon:
 Imię i nazwisko: Stanowisko:
 e-mail: Telefon:

CENA: 2750 zł/os + 23% VAT

Całkowity koszt szkolenia zawiera:

- Profil Efektywności Indywidualnej Insights Discovery,
- Profil Skuteczna Sprzedaż Insights Discovery,
- „Insights Discovery – początek podróży” – zeszyt ćwiczeń,
- „Discovery – nowe spojrzenie na skuteczność sprzedaży” – zeszyt ćwiczeń,
- Indywidualną sesję feedbackową*

***Bezpłatna, indywidualna sesja feedback’owa:**

Udzielana przez akredytowaną konsultantkę Insights Discovery drogą telefoniczną lub przy pomocy komunikatora Skype w terminie do 10 dni roboczych po zakończeniu szkolenia.

WARUNKI ZGŁOSZENIA:

1. Warunkiem zgłoszenia udziału w usłudze edukacyjnej jest przesłanie wypełnionego formularza rejestracyjnego na stronie www.konferencje.rp.pl, e-mailem pod adres agnieszka.dziamales@rp.pl (dalej „Zgłoszenie”) oraz otrzymanie e-mailowego potwierdzenia o uczestnictwie w usłudze edukacyjnej.
2. Przesłane Uczestnikowi przez Organizatora potwierdzenie Zgłoszenia równoznaczne jest z zawarciem umowy o świadczenie usługi edukacyjnej, stanowi warunek dopuszczenia do usługi edukacyjnej oraz podstawę do obciążenia Uczestnika opłatą za usługę.
3. Wpłaty należy dokonać w terminie 14 (czternastu) dni od daty otrzymania wezwania do dokonania płatności za udział w usłudze edukacyjnej, nie później jednak niż 2 (dwa) dni przed jej rozpoczęciem. Wpłaty należy dokonać na rachunek:
Gremi Media S.A. ul. Prosta 51, 00-838 Warszawa
Ing Bank Śląski S.A. 14 1050 1025 1000 0090 3096 4259
- Niedokonanie wpłaty we wskazanym terminie nie jest jednoznaczne z rezygnacją Uczestnika z udziału w usłudze edukacyjnej.
4. Uczestnik jest uprawniony do rezygnacji z usługi edukacyjnej na następujących zasadach:
 - a. rezygnacja winna zostać złożona na piśmie i przesłana Organizatorowi w trybie wskazanym w ust. 1;
 - b. w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie co najmniej 21 (dwudziestu jeden) dni przed jej rozpoczęciem Organizator obciąża Uczestnika opłatą administracyjną w wysokości 400 zł +23% VAT;
 - c. w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie krótszym niż 21 (dwadzieścia jeden) dni przed jej rozpoczęciem, Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
5. W przypadku nieodwołania zgłoszenia uczestnictwa oraz niewzięcia udziału w wydarzeniu, zgłaszający Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
6. W przypadku gdyby usługa edukacyjna nie odbyła się z powodów niezależnych od Organizatora, Uczestnikowi zostanie zaproponowany, według uznania Organizatora, udział w usłudze edukacyjnej w innym terminie lub w ciągu 14 dni roboczych zostanie zwrócona pełna kwota wpłaty.
7. Dokonanie Zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją niniejszych warunków oraz akceptacją warunków Regulaminu i upoważnieniem Organizatora do wystawienia faktury VAT bez składania podpisu przez Uczestnika albo osobę upoważnioną ze strony zgłaszającego Uczestnika.
8. Organizator zastrzega sobie prawo do wprowadzania zmian dot. programu, prelegentów oraz do odwołania wydarzenia.

miejscowość, data i podpis	pieczętka firmy