

WARSZTAT

AKTYWNE BUDOWANIE RELACJI B2B

czyli jak efektywnie pozyskiwać klientów

 Idea Profit



NIE-NOWA-IDEA

NEW

CZAS DLA ODWAŻNYCH

Sprzedaż oparta na oczekiwaniu na zapytanie oraz przez pryzmat ceny nie ma już racji bytu. Nadszedł czas na przemodelowanie strategii i kompetencji w działach sprzedaży.

Teraz świat należy do odważnych.

Inicjatywa i znajomość klienta oraz umiejętność odczytywania i analizowania potrzeb to nasi sprzymierzeńcy w drodze do sukcesu i pozyskania gościa.



Jeśli zarządzasz działem sprzedaży i chcesz by Twój zespół był skuteczny w czasach VUCA

Jeśli pracujesz w dziale sprzedaży i chcesz być efektywnym w pozyskiwaniu klientów

TEN WARSZTAT JEST DLA CIEBIE



Rozwiń kompetencje!

DLACZEGO WARTO

BO WARTO WIEDZIEĆ JAK:

- szukać nowych klientów
- aktywnie i bez natarczywości budować relacje
- analizować dane o kliencie i je wykorzystywać
- znajdować i wykorzystywać preteksty do rozmowy
- prowadzić efektywne rozmowy telefoniczne
- pisać personalizowane e-maile
- budować proste scenariusze na trudne czasy



PROGRAM - WIEDZA

CO WIEMY O KLIENCIE

- Źródła danych
- Jakie informacje są najbardziej pomocne
- Historia klienta
- Analizowanie danych

JAK ZNALEŹĆ PRETEKST

- Jakie informacje są nam potrzebne
- Jak przygotować się do podniesienia słuchawki
- Mail czy rozmowa
- Dedykowana oferta

AKTYWNOŚCI

- Proces sprzedaży
- Automatyczne przypomnienia
- Aktywne vs reaktywne
- Motywacja

BUDOWANIE RELACJI

- Badanie potrzeb
- Zaufanie
- Obietnice
- Zainteresowanie
- Język korzyści
- Dobre praktyki

PROGRAM - PRAKTYKA

ĆWICZENIA JĘZYK KORZYŚCI

- atut czy banał
- mówienia a rozmowa
- mówienie a opowiadanie

ĆWICZENIA CO WIESZ O KLIENCIE

- pozyskiwania danych o kliencie
- analiza danych i wyciągnię wniosków
- zastosowanie pozyskanych informacji

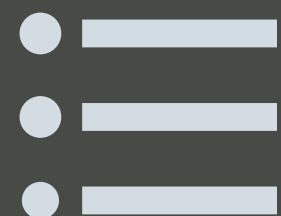
ĆWICZNI ROZMOWA TELEFONICZNA PIERWSZY KONTAKT

- zimny kontakt
- kontakt powtórny
- gdy nie staje się tak

ĆWICZENIA OBSŁUGA ZAPYTANIA

- telefon powitalny
- badanie potrzeb
- mail
- kontakt powtórny

CO OBEJMUJE WARSZTAT



Audyt zapytania



1 dzień
szkoleniowy
7 godzin



ćwiczenia w
oparciu o praktykę



1 spotkania online
wpierające działania
po zakończeniu
szkolenia



Materiały
warsztatowe



ELIZA
KOZICA-KAMIŃSKA

Dyrektor ds. szkoleń
Idea Profit Sp. z o.o.

Praktyk z 18-letnim doświadczeniem w realizacji eventów (z czego 11 lat w hotelarstwie) i planowaniu strategii sprzedaży usług MICE. Dyrektor ds. szkoleń w Idea Profit odpowiedzialna za wdrożenia systemu Horeca Idea do sprzedaży eventów i zarządzania sprzedażą imprez w hotelach, centrach konferencyjnych i restauracjach. Wcześniej Dyrektor Sprzedaży prestiżowego kreatywnego centrum eventowego Concordia Design, gdzie tworzyła strategię sprzedaży i działania oraz zbudowała standardy i przebieg procesów obsługi. Od 2016 r. właściciel firmy MICE Consulting świadczącej usługi w zakresie zasad budowania relacji, jakości usług, projektowania propozycji wartości oraz w obszarze budowania świadomości marki wśród pracowników.

Autorka metodyki Event Design służącej projektowaniu wydarzeń oraz tworzeniu propozycji wartości obiektów hotelarskich w oparciu o Service Design i Design Thinking.

Absolwentka studiów podyplomowych z zakresu PR i Reklama oraz Service Design. Wykładowca UAM w Poznaniu na kierunku Zarządzanie Eventami. Autorka i współautorka artykułów oraz wypowiedzi dla Biznes Hotel, MICE Poland, promocjahotlu.pl, Event Management, Think Mice. Prelegent w ramach wydarzeń Rentowny Hotel, Hotel Meeting.

Prywatnie miłośniczka kotów i podróży kulinarnych.



BLANKA
RETMAŃSKA-MAN

Prezes
Idea Profit Sp. z o.o.

Jej pasją jest sprzedaż eventów w hotelach i centrach konferencyjnych. Praktyk. Na co dzień „siedzi” w działach sprzedaży i pomaga zwiększyć ich efektywność sprzedażową. Zna ich problemy od podszewki. Cieszy sukcesami. Przeszkoliła już setki sprzedawców w hotelach i centrach konferencyjnych. Prezes spółki Idea Profit wprowadzającej nowe technologie dla branży Horeca oraz systemy CRM. Współautorka systemu Horeca Idea, będącego dedykowanym programem do zarządzania eventami z rozbudowanym CRM. Szkoleniowiec, wykładowca, audytor. Specjalizuje się w „naprawianiu” działów sprzedaży. Z branżą Horeca związana od ponad 10 lat. Propagator idei: onlinowej rezerwacji sal i imprez, Events Revenue Management oraz wprowadzenia na kierunki hotelarskie tematyki z zarządzania eventami. Prowadzi szkolenia dla pracowników działu sprzedaży i gastronomii, managerów i dyrektorów działów sprzedaży, dla sieci hotelowych.

Wykładowca na Akademii Leona Koźmińskiego na kierunku Zarządzanie Hotelami.

Publikuje artykuły w czasopismach specjalistycznych i portalach branży horeca z zakresu m.in. procesów sprzedażowych eventów, technik sprzedaży, komunikacji między działami hotelowymi, umiejętności tworzenia skutecznych ofert, rentowności sprzedawanych eventów, zarządzania relacjami z klientem eventowym. Uczestniczy jako prelegent w konferencjach i szkoleniach branżowych, m.in. Rentowny Hotel, Akademia Hotelarza, Forum Profit Hotel, Hotel Meeting. Współzałożyciel Stowarzyszenia Hotelarzy i Restauratorów Niezależnych..

WARTOŚĆ

3500 ZŁ NETTO

ZA PAKIET

DLA ZESPOŁU SPRZEDAŻOWEGO (DO 10 OSÓB)

(zamawiający zapewnia nocleg i wyżywienie dla prowadzących)



**UMÓW SIĘ
Z NAMI**



biuro@ideaprofit.pl



+48 52 344 88 11

www.ideaprofit.pl