



LANGAS GROUP
inspired to grow

9 - 10 lipca 2018
Sopot, Hotel Haffner****

Tylko raz
w roku

2 za 1

*szczegóły w formularzu

SKUTECZNE PRZYWÓDZTWO W SPRZEDAŻY

Andrzej Cichocki

Core management

„...Jeśli myśląc o swoim zespole i procesie sprzedaży, znajdujesz w nim elementy, które sprawiają Ci trudności, albo takie, które po prostu chcesz rozwinąć - czytaj dalej...”

SKUTECZNE PRZYWÓDZTWO W SPRZEDAŻY

Andrzej Cichocki

Core management



LANGAS GROUP
inspired to grow

Kryzys autorytetów oraz pogoń za nietrwałym sukcesem prowadzi do pozornych wyników. Takie warunki pozwalają jedynie na próby trzymania pozycji biznesowej obnażającej słabość menadżerów sprzedaży, którzy stają się jedynie administratorami- nie liderami .

Core Management to dwudniowy trening skuteczność menedżerskiej oraz wybitnych rezultatów handlowych. To wzrost skuteczności przeprowadzonych transakcji z 10-20% do 70-80%. To program rozwojowy, który buduje i wzmacnia mentalnie lidera sprzedaży.

Jeśli myśląc o swoim zespole i procesie sprzedaży , znajdujesz w nim elementy, które sprawiają Ci trudności, albo takie, które po prostu chcesz rozwinąć- czytaj dalej

Podczas szkolenia:

- Przejdiesz program rozwojowy, który buduje i wzmacnia mentalnie lidera sprzedaży.
- Dowiesz się, jak zamienić sprzedaż jednorazową w systematyczną.
- Dowiesz się jak skutecznie wykorzystywać z zespołem narzędzia APQ.
- Poznasz narzędzia menadżerskie oraz sprzedażowe, które pozwolą osiągnąć skuteczność sprzedawcy na poziomie nawet 80 %.
- Poznasz najskuteczniejsze/mało znane zasady przewodzenia w sprzedaży.
- Dowiesz się jak codziennie podnosić jakość pracy Twojego zespołu i jakiej zmiany możesz oczekiwać w ciągu 90 dni.
- Wzmocnisz swoją moc biznesową i uświadomisz sobie blokady przeszkadzające w osiągnięciu sprzedażowych celów.
- Zaproponuję Ci zestaw narzędzi i praktyk, których zastosowanie zagwarantuje Tobie i Twojemu zespołowi profesjonalizację i wyniki sprzedażowe.

Pamiętaj, że inwestując swój czas i pieniądze w szkolenia organizowane przez Langas Group, możesz zawsze spodziewać się zwrotu z inwestycji! Stawiamy na Twoje maksymalne zadowolenie!

Zapraszam do rezerwacji miejsc,

Anna Chmielewska

Kierownik Projektu

a.chmielewska@langas.pl



Andrzej Cichocki – Dyrektor Sprzedaży z 25 letnim doświadczeniem. Kierował pionem sprzedaży takich firm jak AXA oraz wielu innych międzynarodowych instytucji. Obecnie publicysta: Harvard Business Review, Puls Biznesu, Businessman Today, Brief, Alter Business. Członek Stowarzyszenia Wspierania Rozwoju i Nauki, Rady nadzorczej Stowarzyszenia Centrum Inicjatyw Zawodowych. Przeszkolił ponad 30.000 osób. Występował na jednej scenie z Antoni Robinsem, Nick Vujcic, Garry Kasparovem. Przepracował 1000 godzin w indywidualnych programach rozwojowych. Członek Klubu Wiedzy Harvard Business Review. Wykładowca na Uniwersytecie Warszawskim. Ponadto pomaga wrócić osadzonym na właściwe tory pełniąc aktywną funkcję Kapelana więziennego.

SZKOLENIE WEWNĘTRZNE

Zapytaj nas o szkolenie dedykowane Tylko Twoim pracownikom. Z przyjemnością zorganizujemy szkolenie w wersji zamkniętej. Będzie to specjalnie dedykowany projekt, dostosowany do Państwa potrzeb, dla dowolnej liczby pracowników z Państwa firmy. Jeśli jesteście Państwo zainteresowani projektem wewnętrznym z tej lub innej tematyki, zapraszamy do kontaktu: szkolenia@langas.pl

SKUTECZNE PRZYWÓDZTWO W SPRZEDAŻY

Andrzej Cichocki

Core management



DZIEŃ I

9.30- 10.00 Rejestracja i powitalna kawa
10.00 Rozpoczęcie szkolenia

OTWIERAJĄCA GRA STRATEGICZNA

Podczas tej gry odkryjesz jakie ograniczenia członkowie zespołów sprzedażowych mają zakodowane w sobie.

Odkryjesz potencjał do działania i osiągania wyników, których nigdy wcześniej nie osiągałeś. Dzięki pracy zespołowej nauczysz się uzyskiwać synergii w działaniach poszczególnych członków zespołu.

DEFINIOWANIE SIEBIE NA NOWO

Dopasowanie Kanałów reprezentacji w praktyce.

Warsztat z elementami wykładów podczas którego poznasz i rozbudujesz siebie jako profesjonalistę. Nie jednego z wielu, ale tego wyjątkowego. Ludzi i organizację buduje się na ich mocnych stronach, a nie na słabych. Dlatego tak istotne jest to w jaki sposób postrzegasz siebie i jak to się do tego kim jesteś. Każdy z nas wysłał kilkadziesiąt sygnałów. Poznanie kanałów reprezentacji w praktyce pozwoli Ci je stosować i dzięki temu uzyskasz lepszy poziom dopasowania. Odkryjesz, dlaczego chcesz osiągać określone rezultaty. To pokaże Ci, że nie do wszystkiego potrzebna jest motywacja, są takie czynności, które trzeba po prostu zrobić.

- Jaka jest naprawdę moja tożsamość?
- Czym są i jak dobrać kanały reprezentacji?
- Jak w 20 sekund przedstawić swój produkt lub usługę - Elevator Pitch
- Czym jest mój SCOT?
- Moje dlaczego?

ODKRYWANIE CHARAKTERYSTYK KLIENTA

Warsztat z elementami wykładu podczas którego nauczysz się jak ważna jest właściwa komunikacja spotykająca się ze zrozumieniem każdej ze stron.

- Warsztat radzenia sobie z przekonaniami oraz nawykami, które blokują rozwój Twojego zespołu
- Warsztat formułowania właściwych i zrozumiałych komunikatów
- We need to go deeper! analiza błędów poznawczych

16.00 Zakończenie pierwszego dnia szkolenia

DZIEŃ II

8.30- 9.00 Rejestracja i powitalna kawa
9.00 Rozpoczęcie szkolenia

PRZYWÓDZTWO W SPRZEDAŻY

Efektywna identyfikacja stylów zarządzania

- Opracowanie pożądanego i skutecznego stylu zarządzania dla twojego zespołu
- Demokracja w procesie decyzyjnym- gdzie się kończy?
- Mieszanka stylów HBS
- Jak wywołać interakcję ?
- Deleguję - sprawdzam
- Korelacja celów a faza decyzyjna

MENADŻER WIEDZY VS SPRZEDAWCA

Jak przygotować handlowca i siebie aby wskaźnik efektywności transakcji był na poziomie 70%-80%?

- Jakie przekuć „weakness” w „ challenges”?
- Jak zamienić małą transakcję w dużą transakcję?
- Jak długo powinna trwać faza badania i czy w ogóle jest konieczna?
- Metoda sprzedaży oparta o konkretną sekwencję pytań
- Prehistoria – pytania zamknięte i otwarte to przeszłość

EFEKTYWNOŚĆ OSOBISTA JAK I MENADŻERSKA

Narzędzia wspierające, podnoszące skuteczność zespołu

Case Study w formie łączonego warsztatu z elementami wykładu

- Zarządzanie własną aktywnością
- Action Plan
- Działanie i Analiza

17.00 Zakończenie szkolenia



SKUTECZNE PRZYWÓDZTWO W SPRZEDAŻY

9-10 lipca 2018 r.,
Sopot, Hotel Haffner ****

Prześlij zgłoszenie do 15 czerwca
a otrzymasz 500 PLN rabatu

- zgłoszenie do 15.06.2018 r. ~~3470 PLN~~ 2 970 PLN netto
- zgłoszenie od 16.06.2018 r. 3 470 PLN netto
- zgłaszam 2 osoby w cenie 1 – Uwaga – rabaty się nie sumują. W promocji „2 za 1” obowiązuje cena 3470 PLN netto*, oferta obowiązuje do wyczerpania miejsc, decyduje kolejność zgłoszeń.

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu dla jednej osoby,
 - materiały szkoleniowe, certyfikat
 - obiady, poczęstunek podczas przerw
- * cena nie zawiera noclegu, do ceny należy doliczyć podatek 23% VAT

Noclegi w Hotelu Haffner****, ul. Haffner 59

dopłata za osobę do jednego noclegu ze śniadaniem, w pokoju:

- 2-osobowym 295 PLN netto + 23% VAT
- 1-osobowym 540 PLN netto + 23% VAT

proszę o rezerwację noclegu w terminie od.....do.....

Uwaga!!! W związku z faktem, iż szkolenie odbywa się w najgorętszym dla hoteli w Sopocie okresie, prosimy o wcześniejszą rezerwację miejsc, co umożliwi nam rezerwację noclegu w danym hotelu dla Państwa.

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest przesłanie do organizatora zgłoszenia

Sposób płatności przelewem przed rozpoczęciem szkolenia na konto Langas Group

NIP: 532-159-55-77

Potwierdzenie zgłoszenia. Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu na adres e-mail wskazany w formularzu. Langas Group zastrzega sobie prawo do zmiany miejsca szkolenia, w którym odbędzie się spotkanie (w obrębie tego samego miasta).

Firma

Adres

Imię i nazwisko (1)

Stanowisko

e-mail

Imię i nazwisko (2)

Stanowisko

e-mail

Imię i nazwisko (3)

Stanowisko

e-mail

Osoba do kontaktu (przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

Stanowisko

e-mail

Telefon/Fax

- Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich ww. danych osobowych, w celu realizacji ww. szkolenia przez Langas Group z siedzibą: ul. Piękna 11/6, 00-549 Warszawa, zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. 2016 poz. 922 z późn. zm.) Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie odwołane.
- Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich ww. danych osobowych, w celu dostarczania przez Langas Group z siedzibą: ul. Piękna 11/6, 00-549 Warszawa, informacji handlowych drogą elektroniczną, w tym pocztą elektroniczną oraz telefonicznie, zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. 2016 poz. 922 z późn. zm.) oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 j.t.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie odwołane.

Faktura

- Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP: _____
Upoważniamy firmę Langas Group do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.
- Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

W przypadku wycofania zgłoszenia w terminie późniejszym niż 14 dni przed szkoleniem, uczestnik zostanie obciążony kosztem w wysokości 50% wartości zamówienia. Wycofanie zgłoszenia w terminie późniejszym niż 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia nie zwalnia uczestnika z obowiązku zapłaty 100 % wartości zamówienia. Odwołanie zgłoszenia musi być dokonane w formie pisemnej. Możliwe jest zgłoszenie zastępstwa uczestnika inną osobą. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany trenera z przyczyn niezależnych od organizatora. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany planu, miejsca, terminu lub odwołania szkolenia z przyczyn niezależnych od organizatora. Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisywania formularza.

.....
podpis

.....
data i pieczęć