



Oferta wdrożenia procesów
sprzedażowych na bazie aplikacji
Salesbook

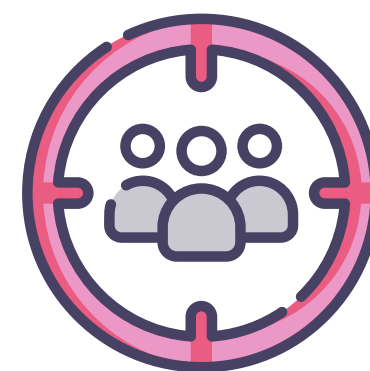




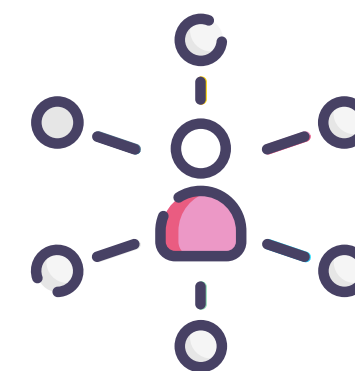
Co mi da szkolenie Salesbooka?



Celem każdego naszego szkolenia jest przekazanie zespołom sprzedażowym – zarówno handlowcom, jak i menedżerom – kompletnej wiedzy na temat procesu wykorzystującego filozofię sprzedaży typu Sales Enablement.



Dodatkowo, szkolenie zawiera **elementy praktyczne**, w ramach których zespoły sprzedażowe są w stanie przećwiczyć poszczególne elementy procesu w kontrolowanych warunkach testowych.



Wynikiem szkolenia jest zaimplementowany proces, który podlega automatycznej optymalizacji na bazie informacji zbieranych podczas spotkań handlowych.



Jakie typy szkoleń oferujecie?



1. Szkolenie produktowe

Jak korzystać z platformy Salesbook?

Podczas tego kursu uczestnicy zapoznają się z filozofią Sales Enablement, a następnie przechodzą z trenerem przez funkcje dostępne w aplikacji mobilnej oraz panelu menedżera WWW.

Po zakończeniu tego szkolenia handlowcy są w stanie samodzielnie prowadzić spotkania sprzedażowe z wykorzystaniem Salesbooka, a menedżerowie potrafią kontrolować procesy w organizacji.



2. Szkolenie sprzedażowe

Techniki sprzedażowe i zarządzanie zespołem handlowym

Podczas tego kursu uczestnicy zapoznają się z wiedzą o efektywnym procesie handlowym, sposobach rozmowy z klientem i technikach zamykania sprzedaży. Menedżerowie zyskują wiedzę na temat budowania silnych i zmotywowanych zespołów.

Po zakończeniu tego szkolenia handlowcy są w stanie prowadzić proces sprzedażowy nawet z trudnym klientem.

Szkolenie produktowe

Jak korzystać z platformy Salesbook?



Dlaczego organizacja wdrożyła Salesbooka jako platformę Sales Enablement?

1



- o filozofia Sales Enablement w aplikacji Salesbook
- o korzyści z Sales Enablement
- o przykłady użycia Sales Enablement
- o sprzedawca w procesie Sales Enablement
- o menedżer w procesie Sales Enablement

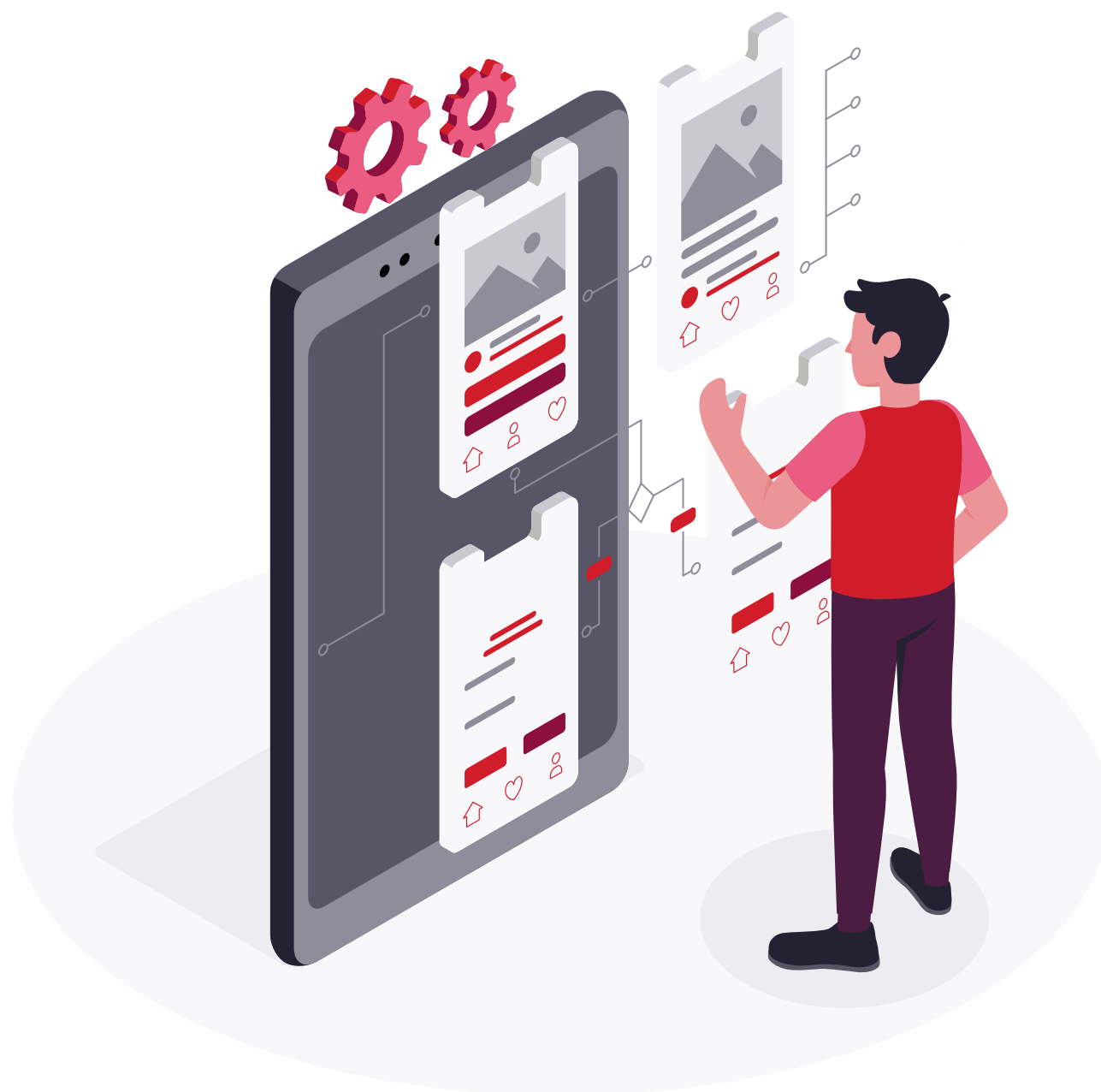


Czas trwania
1-2h



iPad w procesie sprzedaży z Salesbookiem, omówienie podstawowych funkcji urządzenia

1A



- o instalacja aplikacji Salesbook na iPadzie
- o praca z kalendarzami/pocztą
- o praca z akcesoriami
klawiatura/piórko/Apple TV



Czas trwania
2-4h



Rozmowa handlowa z wykorzystaniem Salesbooka (aplikacja mobilna)

2



- o rozmowa modelowa na bazie procesu przygotowanego w aplikacji Salesbook
- o omówienie wszystkich modułów aplikacji oraz sposobów ich wykorzystania
- o przejście procesu sprzedażowego w Salesbooku krok po kroku
- o symulowane rozmowy handlowe w kontrolowanych warunkach

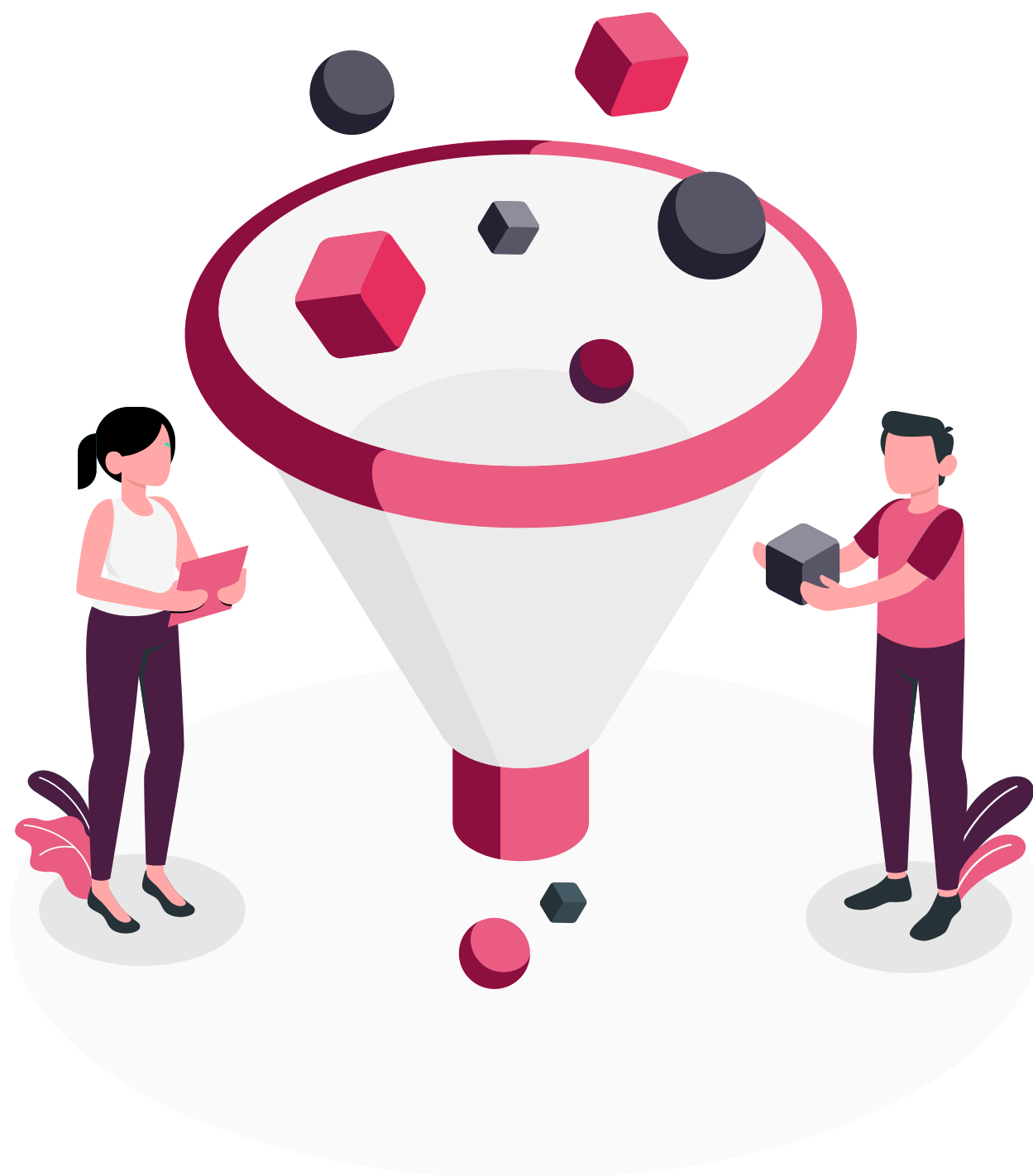


Czas trwania
4-8h



Handlowiec w procesie zarządzania sprzedażą (Back Office Salesbook)

3



- o ustawienie lejka sprzedażowego w Salesbooku
- o praca na rekordach leadów
- o praca z ofertami w Salesbooku
- o zarządzanie klientami
- o zarządzanie spotkaniami
- o wytworzenie procesu i opis procedur



Czas trwania
4-8h



Menedżerowie w procesie zarządzania sprzedażą (Back Office Salesbook)

4



Kierownik / Dyrektor Sprzedaży

- cele sprzedażowe w Salesbooku
- monitorowane KPI
- analityka KPI i decyzje zarządcze w Salesbooku
- raporty i powiadomienia
- nadzór nad jakością rozmów sprzedażowych

Szef marketingu / Administrator systemu

- zarządzanie materiałami marketingowymi
- administrowanie platformą, zarządzanie contentem i identyfikacją wizualną w Salesbooku
- analiza konkurencji i rynku (ankiety)
- zarządzanie wizerunkiem sprzedawcy/aplikacji
- pozyskiwanie nowych leadów



Czas trwania
4-8h



Menedżerowie w procesie zarządzania sprzedażą (Back Office Salesbook)



Szef produktu

- o analiza cen poprzez formularze Salesbooka
- o pozyskanie wiedzy od klientów na temat funkcji i wartości produktów

Dyrektor call center

- o referencje polecenia
- o analiza konwersji
- o wiedza na temat spotkań zaplanowanych
- o elastyczność przydziałów

Zarząd

- o decyzje menedżerskie na podstawie raportów głównych w Salesbooku



Szkolenie sprzedażowe

Techniki sprzedażowe i zarządzanie zespołem handlowym



Aspekty miękkie w sprzedaży bezpośredniej

5



- o czym jest aktywna sprzedaż
- o co to jest trójką satysfakcji klienta
- o jakie są motywy zakupowe
- o jak badać potrzeby klienta
- o jak mówić do klienta językiem korzyści
- o jak pracować z obiekcjami klienta
- o czym są meta programy w sprzedaży
- o jak działa perswazja
- o jak komunikować i rozmawiać o cenie
- o argumenty racjonalne i emocjonalne
- o techniki poszukiwania klientów
- o praca z trudnym klientem



Czas trwania
6-8h



Zarządzanie zespołem sprzedażowym



- rekrutacja, onboarding i offboarding
- motywacja
- ustalanie celów sprzedażowych
- ustalanie planów premiowych
- planowanie spotkań statusowych





Koszty

1 rg. szkoleniowa	499 netto PLN
koszty dojazdu jednego trenera	999 netto PLN
koszty zakwaterowania jednego trenera (1 doba)	399 netto PLN



Czas trwania
4h



Jak oszacować koszty szkolenia?

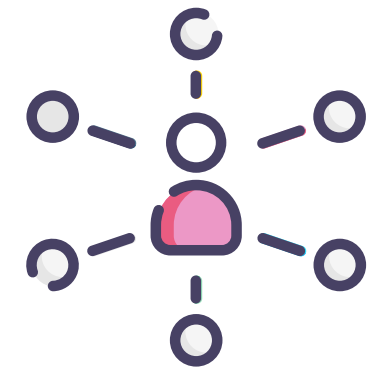
1. Każde nasze szkolenie ma budowę modułową.
2. Wybierz moduły, z których chcesz skorzystać.
3. Oblicz koszt szkolenia.
 - a. Dodaj czas trwania wybranych przez Ciebie modułów i przemnoż go przez koszty roboczogodziny pracy trenera (slajd: Koszty).
 - b. Jeśli szkolenie ma być przeprowadzone w siedzibie Twojej firmy lub w wybranej przez Ciebie lokalizacji na terenie Polski, dolicz koszty dojazdu trenera (slajd: Koszty).
 - c. Trener pracuje do 8 godz. w trakcie dnia. Jeśli czas trwania szkolenia przekracza jeden dzień, dolicz odpowiednią liczbę dni zakwaterowania (slajd: Koszty).
 - d. W wypadku, kiedy szkolenie odbywa się w modelu zdalnym, koszty dojazdu i zakwaterowania nie są naliczane.
 - e. Podajemy orientacyjne czasy trwania wszystkich modułów. Są one zależne od stopnia zaawansowania aplikacji oraz wielkości grupy szkoleniowej.
 - f. Uwaga: może się zdarzyć, że wybrane przez Ciebie moduły będą wymagały obecności więcej niż jednego trenera (ze względu na zakres merytoryczny lub dostępność czasową).





Jak zamówić szkolenie?

1. Skontaktuj się z nami e-mailowo, podając informację na temat:
 - a. modułów, które Cię interesują,
 - b. dogodnych terminów przeprowadzenia szkolenia.
2. My odpiszemy tak szybko, jak to możliwe, podając:
 - a. wyliczoną kwotę szkolenia,
 - b. potwierdzenie lub propozycję nowych terminów,
 - c. formularz zamówienia.
3. Odeślij nam podpisany formularz zamówienia.





Skontaktuj się z nami



Jacek Maciak

+48 600 020 888

jacek.maciak@salesbook-app.com



Dariusz Nawojczyk

+48 694 195 846

dariusz.nawojczyk@salesbook-app.com

 **Salesbook SA**

New Work Offices
ul. Branickiego 15
02-972 Warszawa

 **Salesbook Ltd.**

Niddry Lodge
51 Holland Street
London W8 7JB, UK

 **Salesbook SA**

Panorama Rzeszów
ul. Piłsudskiego 32
35-001 Rzeszów

 **Salesbook SA**

Vision Offices
ul. Legnicka 55F
54-203 Wrocław