



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

## „AKADEMIA PROFESJONALNEGO HANDLOWCA”

UPRAWNIENIA, CERTYFIKAT MEN, ANALIZA EXTENDED DISC, COACHING

Akademia ma na celu zwiększenie kompetencji zawodowych i personalnych uczestników. Jest to odpowiedź na potrzeby pracodawców wynikające z niedoboru efektywnych przedstawicieli handlowych w Małopolsce. Głównym zamierzeniem „Akademii Profesjonalnego Handlowca” jest dostarczenie odpowiednich praktycznych umiejętności niezbędnych dla skutecznego działania i osiągnięcia wyznaczonych celów.

### OGÓLNY PROGRAM AKADEMII

Nazwa modułu	Tematyka	Zakres
<b>KOMPETENCJE SPRZEDAŻOWE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Techniki i umiejętności sprzedaży i negocjacji</li><li>▪ Techniki windykacji i mediacji</li><li>▪ Metody skutecznej sprzedaży w warunkach kryzysu rynkowego</li><li>▪ Sposoby pokonania konkurencji</li><li>▪ Nowoczesne kanały sprzedaży, min. Telemarketing, Internet</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Szkolenie (72 godz.)</li><li>▪ Specjalistyczna analiza Extended DISC w obszarze „Obsługa klienta”</li><li>▪ Specjalistyczna analiza Extended DISC w obszarze „Sprzedaż”</li></ul>
<b>KOMUNIKACJA W BIZNESIE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Umiejętności komunikacyjne</li><li>▪ Budowanie długotrwałej relacji z klientem</li><li>▪ Sposób komunikowania się a rezultaty działań</li><li>▪ Autoprezentacja</li><li>▪ Rozwiązywanie trudnych sytuacji w kontaktach z klientem</li><li>▪ Radzenie sobie ze stresem i wypaleniem zawodowym</li><li>▪ Organizowanie pracy własnej</li><li>▪ Automotywacja oraz skuteczna eliminacja samosabotażu handlowca</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Szkolenie (72 godz.)</li></ul>
<b>ZARZĄDZANIE DZIAŁEM HANDLOWYM</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Coaching zespołów handlowych</li><li>▪ Wytyczanie skutecznych ścieżek rozwoju działu sprzedaży</li><li>▪ Opracowywanie strategii działań zespołów</li><li>▪ Przekazywanie efektywnej informacji zwrotnej</li><li>▪ Ocena wyników pracy zespołu</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Szkolenie (72 godz.)</li><li>▪ Grupowa analiza Extended DISC</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tworzenie planów handlowych</li> <li>▪ Zarządzanie obszarem aktywności handlowca</li> <li>▪ Skuteczne metody motywacji</li> <li>▪ Budowanie własnego autorytetu</li> <li>▪ Identyfikowanie i rozwój umiejętności liderkich</li> <li>▪ Wywieranie wpływu</li> <li>▪ Rozwiązywanie konfliktów</li> </ul>	
<b>WSPARCIE INDYWIDUALNE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Badanie psychometryczne obszarów kompetencji i stylów działania</li> <li>▪ Rozpoznanie swoich mocnych i słabych stron</li> <li>▪ Rozpoznanie obszarów do rozwoju i ukrytego potencjału</li> <li>▪ Indywidualny coaching rozwijający świadomość potencjału uczestników, ich kluczowych kompetencji, inicjatywy i zdolności</li> <li>▪ Coaching wizerunkowy: kreowanie indywidualnego wizerunku menedżera sprzedaży, kanony biznesowe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Analiza Indywidualna Extended DISC</li> <li>▪ Coaching indywidualny (10 godz.)</li> <li>▪ Coaching wizerunkowy (3 godz.)</li> </ul>

**Dokumenty:**

- 1) Zaświadczenie na drukach MEN o uzyskaniu tytułu zawodowego Przedstawiciel Handlowy (przedstawiciel regionalny) , wg Klasyfikacji zawodów i specjalności pod nr kodu 341503 sygnowany przez Ministerstwo Edukacji Narodowej.
- 2) Dyplom ukończenia szkolenia współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

**W ramach AKADEMII HANDLOWCA uczestnicy otrzymają:**

- 1) 216 godzin szkoleń i zajęć praktycznych (kursy zarządzania działem handlowym, negocjacji, windykacji, pozyskiwania klienta, pokonywania barier, skutecznej perswazji, autoprezentacji, komunikacji, rozwiązywania konfliktów, automotywacji i inne).
- 2) 4 analizy Extended DISC: indywidualną, grupową oraz dwie specjalistyczne (w obszarze „Sprzedaż” i „Obsługa klienta”),
- 3) 10 godzin coachingu indywidualnego,
- 4) 3 godziny coachingu wizerunkowego,
- 5) materiały szkoleniowe,
- 6) catering

Zajęcia prowadzone będą w formie konwersatoriów, warsztatów, prac zespołowych, prezentacji oraz indywidualnych spotkań.

Materiał szkoleniowy przygotowany został z naciskiem na jego aktualność oraz przydatność we współczesnych realiach gospodarki rynkowej dzięki czemu uczestnicy mają gwarancję zdobycia umiejętności faktycznie przydatnych w ich życiu zawodowym.

Zajęcia prowadzone będą popołudniami oraz w weekendy, czyli poza godzinami pracy.

**Termin zapisów:**

od 1 lutego do wyczerpania liczby miejsc

**Termin zajęć:**

w trzech turach w okresie od kwietnia 2012 do lutego 2013

**Organizator:**

Excellence Consulting Pietrasińscy Sp.j.  
ul. Wybickiego 36b/10  
87-100 Toruń

**Miejsce:**

Szczegółowe informacje: Kraków, Rynek Główny 14 (Dom Polonii), s.4, tel. 12 431 03 22

**Profil uczestnika szkolenia:**

Pracownicy mikro- i małych przedsiębiorstw; osoby zainteresowane zdobyciem uprawnień zawodowych przedstawiciela handlowego.

**Cena kursu:**

Wartość pełnego pakietu szkoleń i coachingu indywidualnego wynosi 10.812 zł dla każdego uczestnika.  
Wkład własny uczestnika wynosi: 523 zł, czyli 4,84 % wartości.

**Szczegółowe informacje:**

[Alicja.chmielewska@akademiahandlowca.eu](mailto:Alicja.chmielewska@akademiahandlowca.eu)

[Michal.splawski@excellence.com.pl](mailto:Michal.splawski@excellence.com.pl)

[www.akademiahandlowca.eu](http://www.akademiahandlowca.eu)

tel. 687-47-91-29

tel. 12 431 03 22,

biuro: Kraków, Rynek Główny 14, s. 4 (Dom Polonii, II piętro),

poniedziałek – wtorek: 10.00 – 18.00;

środa – piątek: 8.00 – 16.00

**Projektodawca:**

Excellence Consulting Pietrasińscy Sp.j.

87-100 Toruń, ul. Wybickiego 36 b/10

Regon: 871684308, NIP: 9562111175

tel/fax (056)65-22-900

**EXCELLENCE**  
POMAGAMY LUDZIOM, BY ODNOSILI SUKCESY