



Sprzedaż w branży OZE metodą challenger – warsztaty



Propozycja współpracy od Navigator Szkolenia Jerzy Maź

Wałbrzych, 05.11.2022 r.

„Dywersyfikacja działalności Navigator Szkolenia Jerzy Maź, poprzez sprzedaż rozwiązań OZE metodą challenger”

Cel projektu: Wsparcie dla MŚP dotkniętych skutkami epidemii COVID-19 - konkurs dotyczący zakupu ruchomych środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych



Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Wybrane marki dla których pracowaliśmy

...w zakresie:

- Szkoleń sprzedażowych
- Szkoleń managerskich
- Coachingu
- Doradztwa
- Umiejętności trenerskich



„Dywersyfikacja działalności Navigator Szkolenia Jerzy Maź, poprzez sprzedaż rozwiązań OZE metodą challenger”

Cel projektu: Wsparcie dla MŚP dotkniętych skutkami epidemii COVID-19 - konkurs dotyczący zakupu ruchomych środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych



Proces



Przeprowadzenie konsultacji w celu zakontraktowania rezultatów



Przygotowanie „szytej na miarę” oferty uwzględniającej bieżące potrzeby i ustalone cele



Przygotowanie materiałów szkoleniowych oraz przeprowadzenie szkolenia wg metody Challenger , ewaluacja szkolenia



„Dywersyfikacja działalności Navigator Szkolenia Jerzy Maź, poprzez sprzedaż rozwiązań OZE metodą challenger”

Cel projektu: Wsparcie dla MŚP dotkniętych skutkami epidemii COVID-19 - konkurs dotyczący zakupu ruchomych środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych



Proponowany przykładowy przebieg szkolenia sprzedażowego.

Założenia **strategiczne**:

- Trening umiejętności sprzedażowych OZE wg modelu challenger
- Jak zwiększać sprzedaż OZE?
- Co jest sprzedaż wiązana i uzupełniająca (upselling, crossselling)
- Jak przekonać klienta do zakupu, w przypadku początkowej odmowy lub sprzeciwu ?
- Jak zamykać sprzedaż ?
- Sprzedawca w modelu challenger



Założenia **techniczne**:

- Audyt procesów sprzedaży i obsługi klienta
- Przeprowadzenie szkolenia w oparciu o Standardy Dobrych Praktyk PIFS i DEKRA na bazie wzorcowej instalacji fotowoltaicznej
- Przygotowanie i druk arkuszy pracy, materiałów szkoleniowych dla uczestników
- Dyplomy ukończenia zajęć dla uczestników
- Możliwość konsultacji uczestników z trenerem (email/telefon) przez okres 1 miesiąca po szkoleniu
- Zdjęcia flipchartów opracowanych podczas warsztatów w formie pliku cyfrowego
- Ewaluacja szkolenia

„Dywersyfikacja działalności Nawigator Szkolenia Jerzy Maź, poprzez sprzedaż rozwiązań OZE metodą challenger”

Cel projektu: Wsparcie dla MŚP dotkniętych skutkami epidemii COVID-19 - konkurs dotyczący zakupu ruchomych środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych



Proponowany przebieg szkolenia sprzedażowego – program

- Metody wpływania na decyzje
- Przygotowanie sprzedaży
- Procesy psychologiczne u klienta
- Przełamanie obaw i lęków sprzedawcy
- Zrozumienie własnych uprzedzeń
- Nowy model sprzedaży – challenger
- Trening umiejętności handlowych
- Challenger jako sprzedawca rozwiązań OZE
- Nauczanie w celu pokazania nowego punktu widzenia
- Dostosowanie komunikatu do rozmówcy
- Czego chcą osoby podejmujące decyzje?
- Trening sprzedażowy wykorzystujący poznane algorytmy
- Trudne sytuacje z klientem – ćwiczenia



„Dywersyfikacja działalności Nawigator Szkolenia Jerzy Maź, poprzez sprzedaż rozwiązań OZE metodą challenger”

Cel projektu: Wsparcie dla MŚP dotkniętych skutkami epidemii COVID-19 - konkurs dotyczący zakupu ruchomych środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych



Proponowany przebieg szkolenia sprzedażowego – metoda challenger

Warsztat zostanie przeprowadzony z wykorzystaniem wzorcowej instalacji fotowoltaicznej, która posłuży jako element prezentacyjno-badawczy celem wsparcia procesów sprzedaży wg modelu challenger. Podczas zajęć uczestnicy będą mieli możliwość samodzielnego montażu/rekonfiguracji wybranych elementów i dodatkowo przeprowadzenia pomiarów kluczowych parametrów instalacji przy zmiennych warunkach otoczenia (np. zaciemnienie). Układ pomiarowo-rozliczeniowy umożliwi w czasie rzeczywistym szacowanie zysków z instalacji w zależności od jej mocy i zmieniających się warunków atmosferycznych



„Dywersyfikacja działalności Navigator Szkolenia Jerzy Maź, poprzez sprzedaż rozwiązań OZE metodą challenger”

Cel projektu: Wsparcie dla MŚP dotkniętych skutkami epidemii COVID-19 - konkurs dotyczący zakupu ruchomych środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych

Wycena:

Szkolenie dwudniowe 5000 zł dla grupy do 12 osób

W kwotę wyceny wchodzi przeprowadzenie szkolenia z wykorzystaniem wzorcowej instalacji fotowoltaicznej, przygotowanie materiałów szkoleniowych



„Dywersyfikacja działalności Navigator Szkolenia Jerzy Maź, poprzez sprzedaż rozwiązań OZE metodą challenger”

Cel projektu: Wsparcie dla MŚP dotkniętych skutkami epidemii COVID-19 - konkurs dotyczący zakupu ruchomych środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych



Podsumowanie kosztorysu

Poznaj **Jerzego Maź**

Trener, Certyfikowany Coach ICC, konsultant

Ekspert działający aktywnie w biznesie od wielu lat. Doświadczenie zdobywał w kilkunastu branżach m.in. budowlanej, energetycznej, telekomunikacyjnej, pełniąc funkcje operacyjne i menedżerskie. Absolwent Politechniki Wrocławskiej oraz Wyższej Szkoły Informatyki Stosowanej i Zarządzania w Warszawie. Ukończył Szkołę Trenerów Acceptus (House of Skills) oraz liczne kursy trenerskie realizowane m.in. przez Instytut Rozwoju Biznesu czy Management Point. Od ponad 20 lat wdraża projekty rozwojowe z zakresu zarządzania zmianą, optymalizacji procesów biznesowych oraz coachingu.



„Dywersyfikacja działalności Nawigator Szkolenia Jerzy Maź, poprzez sprzedaż rozwiązań OZE metodą challenger”

Cel projektu: Wsparcie dla MŚP dotkniętych skutkami epidemii COVID-19 - konkurs dotyczący zakupu ruchomych środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych



Zapraszamy do współpracy

NAWIGATOR SZKOLENIA JERZY MAŹ
NIP: PL 886 153 64 79
Ulica Strzegomska 33
58-308 Wałbrzych
tel. +48 663 378 410
www.proze.pl



„Dywersyfikacja działalności Navigator Szkolenia Jerzy Maź, poprzez sprzedaż rozwiązań OZE metodą challenger”

Cel projektu: Wsparcie dla MŚP dotkniętych skutkami epidemii COVID-19 - konkurs dotyczący zakupu ruchomych środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych

