



Skuteczna sprzedaż B2B

Jak przebiega proces zakupowy u klientów instytucjonalnych?

Jak precyzyjnie zaspokajać potrzeby klienta B2B?

Z jakich źródeł kupcy pozyskują oferty?

Dwudniowe szkolenie
prowadzone przez kupca dla pracowników sprzedaży,
w czasie którego:

DOWIESZ SIĘ

- Jak przebiega proces zakupowy w firmach produkcyjnych i handlowych
- Jak przebiega i co wpływa na proces podejmowania decyzji zakupowych
- Do którego momentu rozwoju procesu zakupowego możesz na niego wpływać i jak
- Wg jakich strategii korporacje budują portfel dostawców
- Jak celnie zaspokajać potrzeby klienta-organizacji i klienta-kupca
- Jak obejść kontrakty globalne
- Jak sprostać niebotycznym terminom płatności

NAUCZYSZ SIĘ

- Formułować ofertę w sposób najbardziej oczekiwany przez kupca
- Ofertować w momencie gdy u klienta pojawia się potrzeba
- Efektywnie wspierać swoją ofertę w czasie trwania procesu zakupowego klienta
- Unikać pułapek, jakie mają na Ciebie kupcy po etapie ofertowania i negocjacji handlowych
- Diagnozować potrzeby nieopisane w zapytaniach ofertowych

DOŚWIADCZYSZ

- Przeprowadzisz proces zakupowy od jego początku do samego końca
- Przeprowadzisz profesjonalną analizę ofert
- Osobiście dokonasz wyboru najlepszej oferty, poznając regułę
- Stworzysz wszystkie dokumenty wykorzystywane w procesie zakupu
- Przeprowadzisz negocjacje z profesjonalnym kupcem korporacyjnym

... i zakończysz je mając pełną jasność,
**jak prowadzić swoją ofertę przez proces wyboru
dostawcy by sprzedawać skuteczniej.**



DLA KOGO?

Masz przed sobą ofertę jedyne go szkolenia dotyczącego zakupów, które jest **dedykowane handlowcom**. Sesja została zaprojektowana dla wszystkich, którzy stoją przed wyzwaniem sprzedaży. Najwięcej przydatnych narzędzi i wiedzy wyniosą **szefowie i pracownicy działów sprzedaży, wsparcia sprzedaży**.

PROGRAM

DZIEŃ I

- Powitanie i rozgrzewka.
- Przebieg procesu zakupowego: teoria i praktyka.
- Tworzenie oferty doskonałej.

DZIEŃ II

- Kontraktowanie. Zamówienia.
- Cele kupca.
- Terminarz ofertowania.
- Narzędzia zakupowe.
- Długi termin płatności – jakie masz możliwości.
- Strategie budowania portfela dostawców.
- Kontrakty globalne.

Pracujemy **2 dni** w godzinach 8:30 – 16:30 lub 9:00 – 17:00.
Przerwy kawowe – wedle potrzeb grupy oraz jedna godzina na obiad.

Bardziej szczegółowy program jest dostępny na życzenie.

METODY PRACY

Szkolenie prowadzone jest **metodą warsztatową** - nauka przez praktykę. Każdy uczestnik weźmie udział w prowadzonych ćwiczeniach i sesjach kreatywnych i będzie miał możliwość sprawdzenia nowych kompetencji w warunkach szkoleniowych.

Istotą szkolenia jest **aktywny udział** wszystkich uczestników i wypracowanie indywidualnych narzędzi najskuteczniejszych w rękach ich autora.

W programie zawarte są **gry, burze mózgów, facylitacja i studia przypadków** z wplecionymi elementami **Design Thinking, neurodydaktyki, NVC**, a wszystko prowadzone jest w luźnej atmosferze sprzyjającej rozwojowi nowych kompetencji.



KTO PROWADZI



Kamila Jakubowska

Certyfikowana trenerka negocjacji i komunikacji. Specjalistka w dziedzinie negocjacji i zakupów z 16 letnim doświadczeniem kupieckim w firmach międzynarodowych, takich jak Saint Gobain, Metro Group czy Cemex.

Prowadzi szkolenia w zakresie negocjacji, komunikacji i budowania relacji biznesowych. Wspiera kobiety w budowaniu pewności siebie, sprawczości i osiągnięciu zamierzeń.

Fascynatka roli emocji w negocjacjach biznesowych i komunikacji w nurcie porozumienia bez przemocy (NVC).

Absolwentka Wydziału Geografii i Studiów Regionalnych Uniwersytetu Warszawskiego, podróżniczka.

Współpracuje ze Stowarzyszeniem Strefa Wsparcia, firmą Avangarda HR i fundacją International Trainers and Facilitators Federation.

www.kamilajakubowska.eu