



Stowarzyszenie Alumni AIESEC Polska

**Training Professionals Network
– Top Competence Team**

SAAP

Zaplecze...

Gospodarka polska zmienia się:

-Pierwsze działania szkoleniowe

-Projekty dofinansowane w EFS i kastowość rynku

-Pogłębianie kastowości z tendencją do wysublimowania wysokich kompetencji doradczych i szkoleniowych

Zamysł...

Celem networku jest to, aby ta grupa ludzi na przestrzeni czasu znalazła się (niezależnie od poziomu poszczególnych jednostek) na wysokim poziomie:

- rozumienia mechanizmów biznesowych Klientów,
- kompetencji sprzedawania takich projektów do biznesu,
- świadomości procesu wdrażania zmian w biznesie, aby ROI było ewidentne.

Konstrukcja

Master mind support – na forum grupy jeden z uczestników prezentuje problem, wyzwanie, opracowywany projekt, pomysł, co do którego chce otrzymać wsparcie lub feedback grupy (nagrywanie lub output)

Study buddy – osoby, które chcą być trenerami spotykają się ze starszymi stażem trenerami (1 na 1) – wsparcie w wejściu na drogę trenerską w formie mentoringu.

Sales process workshop – rozwijanie poszczególnych kompetencji z modelu sprzedaży i negocjowania

Delivery process workshop – rozwijanie narzędzi w procesie realizacji

Dlaczego Master Mind?

**Konkurowanie przez
kooperowanie**

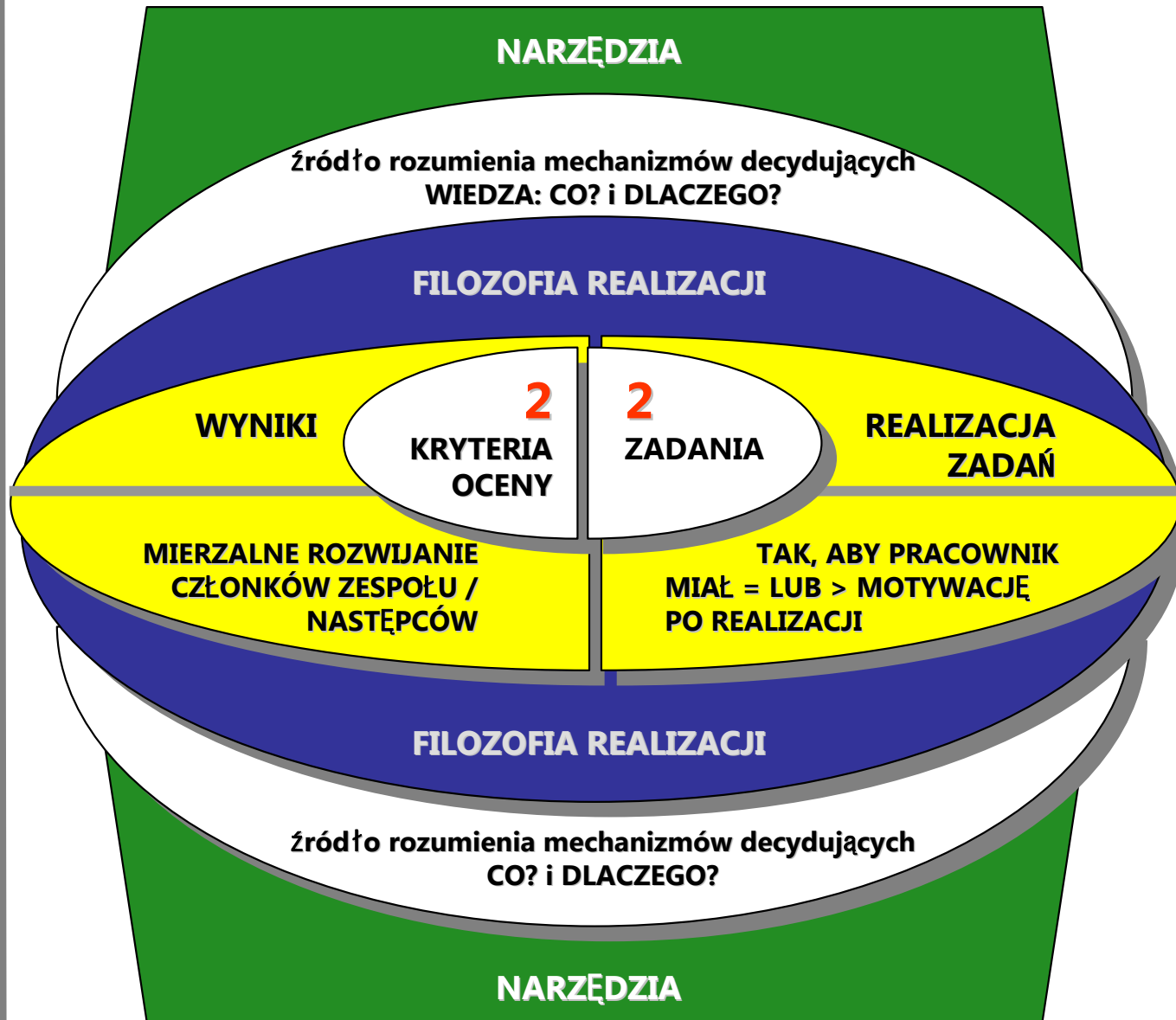
Dlaczego sprzedaż?

**Sprzedaż
transformacyjna
w Polsce**

Dlaczego realizowanie?

**Model
a
wdrożenie**

Operacyjna „twarda” wiedza zarządcza i jej ciągły rozwój – odpowiadanie na pytanie „JAK”



Operacyjna „mięka” wiedza zarządcza i jej ciągły rozwój – odpowiadanie na pytanie „JAK”

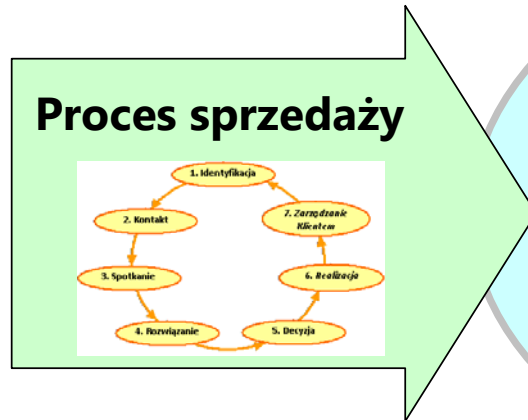
DOBÓR JEDNOSTEK I CZŁONKÓW ZESPOŁU

ROZWIJANIE ZESPOŁU I JEDNOSTEK

Koncept

Sprzedaż transformacyjna
Cel nadrzędny sprzedawcy

Myślenie
i Działanie Systemowe
Przygotowanie i planowanie



Algorytmy
sprzedaży i obsługi
klienta

Komunikacja nieantagonizująca
Selling is about feelings



Dziękuję!

Robert Noworolski
509 ROBERT
robert@noworolski.pl

SAAP