

SALES EXCELLENCE

Moje kwalifikacje

Nazywam się Maciej Szturmowicz. Pomagam liderom rozwijać siebie i budować zdrowe, efektywne kultury organizacyjne.

Mam ponad 16-letnie doświadczenie biznesowe w różnych rolach liderych (w tym 8 lat w IBM i 3 lata jako doradca zarządu i lider projektów strategicznych w mBank S.A.).

Jestem jednym z 16 profesjonalnych coachów w Polsce akredytowanych przez EMCC na poziomie Senior Practitioner, facylitatorem oraz certyfikowanym psychoterapeutą Gestalt.



Zakres programu

Ten 5-miesięczny program stworzyłem łącząc **techniki rozmów coachingowych z moim ponad 16-letnim doświadczeniem w budowaniu relacji z klientami biznesowymi** oraz w negocjowaniu wielomilionowych, globalnych umów IT (moje doświadczenie z m.in. IBM i mBank).

W efekcie powstał do bólu praktyczny program uczący **jak sprzedawać bez sprzedawania**, w oparciu o **długofalowe, partnerskie relacje z klientami i współtworzenie** z nimi rozwiązań dopasowanych do ich potrzeb.

Uczestnicy programu nie znajdą więc tutaj żadnych technik „wciskania” swoich produktów klientom. Wprowadzam ich natomiast w **świat zaawansowanych technik rozmów biznesowych**, sprzedaży **rozwiązań integratorskich dopasowanych do potrzeb klienta, budowania i prezentowania wartości biznesowej** rozwiązań oraz **wieloetapowego negocjowania dużych kontraktów B2B**. Pokazuję, jak **efektywnie planować proces sprzedaży**, żeby unikać nieprzewidzianych sytuacji. Demonstruję też, jakimi technikami można skutecznie **weryfikować rzeczywistość** u klientów biznesowych, żeby **precyzyjnie prognozować szanse na sprzedaż**.

W trakcie tego programu zapraszam uczestników do licznych **symulacji rzeczywistych sytuacji z ich klientami** w oparciu o faktyczne rozwiązania, usługi lub produkty danej firmy.

W programie koncentruję się na **rozwoju faktycznych postaw i zachowań z klientami w oparciu o nowe umiejętności relacyjne**, a nie na samym omawianiu technik i procesów sprzedaży.

Dla kogo

Doradcy klientów kluczowych B2B (client executives, account menedżerowie, deal makers, business development managers), **role client-facing w relacjach B2B** (konsultanci, architekci rozwiązań biznesowych, sprzedawcy produktowi, specjaliści pre-sales, menedżerowie projektów), **osoby nawiązujące i negocjujące strategiczne partnerstwa między firmami** (założyciele i zarządy mniejszych firm).

Efekty

Dzięki udziałowi w tym programie doradcy klientów firmowych i korporacyjnych:

- Budują bliższe, partnerskie, długofalowe relacje ze swoimi klientami,
- Lepiej rozumieją kontekst rynkowy i biznesowy swoich klientów kluczowych,
- Lepiej rozpracowują zagadnienia władzy, polityki wewnętrznej i relacji u klientów kluczowych,

- Potrafią systemowo analizować i rozumieć organizacje swoich klientów oraz ich potrzeby,
- Potrafią budować oferty integratorskie dopasowane do potrzeb klientów,
- Potrafią komunikować wartość biznesową a nie tylko funkcjonalności swoich rozwiązań,
- Identyfikują więcej szans sprzedaży budując solidny lejek (pipeline) projektów,
- Systematycznie poprawiają swoje wyniki sprzedaży,
- Systematycznie zwiększają swoje wskaźniki konwersji, cross-sellingu i up-sellingu,
- Negocjują bardziej rentowne umowy,
- Potrafią skutecznie weryfikować to, co mówią klienci na różnych poziomach ich firm,
- Bardziej precyzyjnie planują procesy sprzedaży i lepiej prognozują wyniki,
- Potrafią skutecznie radzić sobie z wątpliwościami, zażaleniami i reklamacjami klientów.

Co mówią uczestnicy

- „Teraz bardziej świadomie podchodzę do każdego spotkania.”
- „Dzięki udziałowi w tym programie wzrosła moja pewność siebie w kontaktach z klientami.”
- „Dzięki temu programowi zwiększyłam efektywność spotkań z klientami.”
- „Teraz lepiej rozumiem potrzeby klientów oraz jak budować relacje i kontakt.”
- „W wyniku uczestnictwa w tym programie lepiej dostosowuję strategię kontaktu do zmieniających się warunków oraz stylu rozmówcy, efektywniej proponuję i oferuję oraz bardziej skutecznie negocjuję.”
- „Dzięki temu programowi zyskałam ogromną wiedzę dotyczącą sposobu działania z Klientami oraz wydajny schemat dla prowadzenia przyszłych projektów.”
- „Spojrzenie z innej perspektywy na rozmówcę, dużo dobrych praktyk od innych uczestników szkolenia, które można wdrożyć u siebie.”
- „Zyskałam większą świadomość całego procesu sprzedaży i większe możliwości wpływu na decyzję klienta.”
- „Uświadomiłem sobie wiele moich silnych i słabych stron oraz co robić, żeby pracować skuteczniej.”

Realizacja

Na żywo siedzibie firmy lub na platformie Zoom, w języku polskim lub angielskim, w grupach do 6 osób.

Kontakt

Maciej Szturmowicz,

Executive Coach, Facylitator, Certyfikowany psychoterapeuta Gestalt

+48 503 09 09 83

ul. Górská 9C/8, 00-740 Warszawa

ms@scaleup.center

www.scaleup.center