

HARMONOGRAM SZKOLENIA

Szkolenie jest realizowane w ramach Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno – Szkoleniowych (MSUES)

[kod nazwy: 1.5.PV-SP] *Skuteczna sprzedaż systemów fotowoltaicznych oraz analiza potrzeb klienta w branży budownictwa efektywnego energetycznie*

Cel szkolenia jest nabycie wiedzy z zakresu skutecznej sprzedaży i analizy potrzeb klienta w branży fotowoltaicznej. Uczestnik szkolenia zdobędzie ogólną wiedzę w temacie instalacji fotowoltaicznych, ich rodzajów i zasad działania. Szkolenie przygotowuje uczestnika do:

- opanowania umiejętności skutecznego komunikowania się oraz tworzenia pozytywnych, trwałych i owocnych relacji z ludźmi w kontaktach zawodowych;
- doskonalenia praktycznych umiejętności skutecznego porozumiewania się satysfakcjonującego Klienta
- profesjonalnego prezentowania oferty (firmy, produktu, programu współpracy) grupie i w kontakcie indywidualnym poprzez: wykład ilustrowany, film, eksperyment, test, dyskusja, odgrywanie ról.

Uczestnik zdobędzie również wiedzę jak skutecznie postępować z Klientem aby osiągnąć sprzedaż.

W ostatnich dniach szkolenia uczestnik uzyska uzupełniającą wiedzę z zakresu energooszczędnych rozwiązań stosowanych w budownictwie oraz technologii pozwalających na zmniejszenie energochłonności budynków przy jednoczesnym zapewnieniu wysokiego komfortu cieplnego użytkownikom.

Po szkoleniu uczestnik będzie mógł podjąć decyzję, czy warto rozszerzać swoją działalność gospodarczą o montaż i sprzedaż instalacji fotowoltaicznych.

Prowadzący	Forma organizacji	Czas trwania	Temat zajęć
Dzień 1 [piątek]			
Imię i Nazwisko	Zajęcia teoretyczne -realizowane online (transmisja na żywo) lub stacjonarnie	od godz.: 09.00 do godz.: 17.00	<p>KONTAKT Z KLIENTEM</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Właściwe przygotowanie do rozmowy z Klientem 2. Rola pierwszego wrażenia w budowaniu komunikacji z Klientem 3. Rola kontaktu z klientem w procesie sprzedaży 4. Sposoby nawiązywania kontaktu i podtrzymywania relacji z klientem <p>ANALIZA I BADANIE POTRZEB KLIENTA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Określanie motywów i potrzeb klientów 2. Techniki zadawania pytań 3. Rola pytań w uzyskiwaniu potrzebnych informacji 4. Podstawowe zasady aktywnego słuchania <p>SKUTECZNA PREZENTACJA OFERTY HANDLOWEJ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cechy oferty handlowej 2. Język korzyści 3. Zasady budowania skutecznej argumentacji 4. Wykorzystanie materiałów marketingowych podczas prezentacji oferty <p>PREZENTACJA HANDLOWA DLA DANEGO TYPU KLIENTA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Typologia komunikacyjna 2. Analiza własnego typu komunikacyjnego 3. Komunikaty właściwe i sprzeczne 4. Dobór właściwej argumentacji handlowej dla danego typu Klienta

			<p>POKONYWANIE OBJEKCJI KLIENTA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dlaczego klient mówi „nie” - istota obiekcji 2. Jak podchodzić do obiekcji Klienta 3. Sposoby pokonywania obiekcji 4. Podstawowe techniki radzenia sobie z trudnymi Klientami <p>ZAMYKANIE TRANSAKCJI</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Rozpoznawanie sygnałów kupna 2. Techniki zamykania rozmowy handlowej
Dzień 2 [sobota]			
Imię i Nazwisko	Zajęcia teoretyczne realizowane online (transmisja na żywo) lub stacjonarnie	od godz.: 09.00 do godz.: 17.00	<p>1. SKUTECZNA SPRZEDAŻ ORAZ ANALIZA POTRZEB KLIENTA W BRANŻY FOTOWOLTAICZNEJ - KIM JEST KLIENT I CO O NIM WIEDZIEĆ NALEŻY ?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Psychologiczny model rynku fotowoltaicznego 1.2. Studium motywacji i potrzeb Klienta 1.3. Potrzeby, czyli jak zjednywać sobie ludzi i pozyskiwać Klientów 1.4. Tworzenie atmosfery zaufania i zdobywanie sympatii 1.5. Dostrojenie, czyli jak dopasowywać sposób zachowania się do różnych typów rozmówców <p>2. SKUTECZNA SPRZEDAŻ ORAZ ANALIZA POTRZEB KLIENTA W BRANŻY FOTOWOLTAICZNEJ - JAK ZAPREZENTOWAĆ SIEBIE, SWOJE OPINIE I ARGUMENTY NA FORUM GRUPOWYM ?</p> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Rekwizyty, pomoce, partnerzy i ich rola 2.2. Dialog a monolog 2.3. Jak mówić żeby ludzie słuchali ? 2.4. Radzenie sobie ze stresem

			<p>2.5. Odpowiadanie na niezręczne pytania</p> <p>3. SKUTECZNA SPRZEDAŻ ORAZ ANALIZA POTRZEB KLIENTA W BRANŻY FOTOWOLTAICZNEJ -TECHNICZNE ASPEKTY SPRZEDAŻY INSTALACJI FOTOWOLTAICZNEJ</p> <p>3.1. Audyt Techniczny i jego rola w procesie kalkulacji cenowej i rozwiązań konstrukcyjnych</p> <p>3.2. Profesjonalny formularz audytu technicznego – zasady jego wypełniania</p> <p>3.3. Dokumentacja zdjęciowa i zasady jej wykonywania</p> <p>3.4. Kalkulator ofertowy</p> <p>3.5. Metody obliczania produkcji EE w kWh, na podstawie nasłonecznienia lokalizacji budynku Klienta</p> <p>3.6. Wizualizacja rozmieszczenia paneli fotowoltaicznych, na dachu budynku Klienta</p>
Dzień 3 [piątek]			

Imię i Nazwisko	Zajęcia teoretyczne realizowane online (transmisja na żywo) lub stacjonarnie	od godz.: 09.00 do godz.: 17.00	1. OMÓWIENIE I ANALIZA EFEKTYWNOŚCI ENERGETYCZNEJ BUDYNKÓW 1.1. Kominy i Wentylacja : jaki system wybrać aby był najlepszy pod względem energooszczędności? 1.2. Stolarka okienna- jakiego typu okna są efektywne energetycznie? Analiza wielkości okien i innych elementów przeszklonych 1.3. Ściany, podłoga, dach – izolacyjność cieplna przegród budowlanych 1.4. Analiza lokalizacji pomieszczeń w domu celem zwiększenia jego efektywności energetycznej 1.5. Obniżenie strat ciepła i kosztów eksploatacji domu 1.6. Dlaczego warto zainwestować w dom energooszczędny ? 1.7. Drzwi zewnętrzne – na co zwrócić uwagę przy ich wyborze ? 1.8. Jak ucieka ciepło z budynków ? 1.9. Usytuowanie budynku względem stron świata: analiza 1.10. Geometria budynku – na co wpływa ? 1.11. Analiza przypadku i dyskusja z trenerem
Dzień 4 [sobota]			
Imię i Nazwisko	Zajęcia teoretyczne realizowane online (transmisja na żywo) lub stacjonarnie	od godz.: 09.00 do godz.: 17.00	2. ENERGOOSZCZĘDNE TECHNOLOGIE I ROZWIĄZANIA STOSOWANE W BUDOWNICTWIE 2.1. Instalacje wewnętrzne zwiększające efektywność energetyczną budynku, 2.2. Zastosowanie pomp ciepła w budownictwie 2.3. Zastosowanie instalacji fotowoltaicznych w budownictwie 2.4. Zastosowanie systemów wentylacji w budownictwie 2.5. Zastosowanie systemów klimatyzacji w budownictwie 2.6. Zastosowanie systemów rekuperacji w budownictwie 2.7. Zastosowanie folii grzewczych w budownictwie 2.8. Ogrzewanie podłogowe / Ogrzewanie tradycyjne – plusy i minusy



Ekorozwój i integracja w biznesie

			<p>2.9. Rodzaj i sprawność systemu grzewczego c.o i c.w.u. (szczególnie rozwiązania o wysokiej sprawności wytwarzania i regulacji produkcji ciepła)</p> <p>2.10. Systemy zarządzania budynkiem, pozwalające sterować produkcją energii, czyniąc budynek „inteligentnym”</p>
--	--	--	---



Ekorozwój i integracja w biznesie

On Sp. z o.o. – Akademia Szkoleniowa
🖱️ www.on-eco.pl 📞 17 862 30 98

35 – 045 Rzeszów fax: 17 862 30 98
Ul. Hetmańska 13 email: info@on-eco.pl
NIP: 813 35 48 623 KRS: 0000306978