

HARMONOGRAM SZKOLENIA

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

[kod nazwy: 2.6.PC-SP] Skuteczna sprzedaż instalacji pomp ciepła oraz analiza potrzeb klienta w branży budownictwa efektywnego energetycznie

Celem szkolenia jest nabycie wiedzy z zakresu skutecznej sprzedaży i analizy potrzeb klienta w branży pomp ciepła. Kursant zdobędzie ogólną wiedzę w temacie jednostek pomp ciepła, ich rodzajów i zasad działania. Szkolenie przygotowuje uczestnika do opanowania uniwersalnych umiejętności skutecznego komunikowania się oraz tworzenia pozytywnych, trwałych i owocnych relacji z ludźmi w kontaktach zawodowych. Celem szkolenia jest także nabycie wiedzy z zakresu energooszczędnych rozwiązań stosowanych w budownictwie oraz technologii pozwalających na zmniejszenie energochłonności budynków przy jednoczesnym zapewnieniu wysokiego komfortu cieplnego użytkownikom.

Po szkoleniu uczestnik nabywa:

- ✓ praktyczne umiejętności skutecznego i satysfakcjonującego porozumiewania się z Klientem uniwersalnym oraz Klientem w branży pomp ciepła;
- ✓ umiejętności profesjonalnego prezentowania oferty (firmy, produktu, programu współpracy) w grupie i w kontakcie indywidualnym;
- ✓ wie jakie technologie oraz rozwiązania stosowane w budownictwie może zaproponować Klientowi celem świadczenia kompleksowej usługi z zakresu doradztwa energetycznego.

Uczestnik po szkoleniu będzie mógł podjąć decyzję, czy warto rozszerzać swoją działalność gospodarczą o montaż i sprzedaż pomp ciepła.

Metodyka szkolenia: wykład ilustrowany, film, eksperyment, test, dyskusja, odgrywanie ról

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 OBIEKCJI 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	SKUTECZNA SPRZEDAŻ ORAZ ANALIZA POTRZEB KLIENTA W BRANŻY POMP CIEPŁA <ol style="list-style-type: none"> 1. Skuteczne spotkanie handlowe z klientem 2. Dobór instalacji do potrzeb i możliwości klienta 3. Najczęstsze pytania i błędy 4. Profesjonalny wizerunek przedstawiciela handlowego okiem praktyka 5. Wiedza techniczna i umiejętne porównanie produktów 6. Obsługa programu doborowego 7. Analiza techniczno-ekonomiczna pracy instalacji z pompami ciepła 8. Skuteczna analiza potrzeb klienta w temacie pomp ciepła
Dzień 3 [piątek]			
Imię i Nazwisko	Zajęcia teoretyczne realizowane online (transmisja na żywo) lub stacjonarnie	od godz.: 09.00 do godz.: 17.00	OMÓWIENIE I ANALIZA EFEKTYWNOŚCI ENERGETYCZNEJ BUDYNKÓW <ol style="list-style-type: none"> 1. Kominy i Wentylacja : jaki system wybrać aby był najlepszy pod względem energooszczędności? 2. Stolarka okienna- jakiego typu okna są efektywne energetycznie? Analiza wielkości okien i innych elementów przeszklonych, 3. Ściany, Podłoga, Dach – izolacyjność cieplna przegród budowlanych,

			<ol style="list-style-type: none"> 4. Analiza lokalizacji pomieszczeń w domu celem zwiększenia jego efektywności energetycznej, 5. Obniżenie strat ciepła i kosztów eksploatacji domu, 6. Dlaczego warto zainwestować w dom energooszczędny? 7. Drzwi zewnętrzne – na co zwrócić uwagę przy ich wyborze, 8. Jak ucieka ciepło z budynków? 9. Usytuowanie budynku względem stron świata: analiza 10. Geometria budynku – na co wpływa? 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	ENERGOOSZCZĘDNE TECHNOLOGIE I ROZWIĄZANIA STOSOWANE W BUDOWNICTWIE <ol style="list-style-type: none"> 1. Instalacje wewnętrzne zwiększające efektywność energetyczną budynku, 2. Zastosowanie pomp ciepła w budownictwie 3. Zastosowanie instalacji fotowoltaicznych w budownictwie 4. Zastosowanie systemów wentylacji w budownictwie 5. Zastosowanie systemów klimatyzacji w budownictwie 6. Zastosowanie systemów rekuperacji w budownictwie 7. Zastosowanie folii grzewczych w budownictwie 8. Ogrzewanie podłogowe / Ogrzewanie tradycyjne – plusy i minusy, 9. Rodzaj i sprawność systemu grzewczego c.o i c.w.u. (szczególnie rozwiązania o wysokiej sprawności wytwarzania i regulacji produkcji ciepła) 10. Systemy zarządzania budynkiem, pozwalające sterować produkcją energii, czyniąc budynek „inteligentnym”