

Dbamy o Wasze kompetencje



Dbamy o Wasze kompetencje

Dynamicznie zmieniający się rynek wymaga od firm nie tylko elastyczności, ale także ciągłego doskonalenia umiejętności zespołów sprzedażowych i obsługi klienta. Właśnie dlatego stworzyliśmy dla naszych Kontrahentów skuteczne i praktyczne szkolenia, które pomagają podnieść efektywność, zwiększyć wyniki sprzedażowe i budować długotrwałe relacje z Klientami. Nasze programy szkoleniowe są dostosowane do realnych wyzwań, z jakimi mierzą się Państwa pracownicy na co dzień w zakresie zarządzania zespołami czy sprzedaży ubezpieczeń.

Łączymy praktyczne ćwiczenia, analizę case studies oraz interaktywne warsztaty, aby uczestnicy mogli natychmiast wdrażać nowe umiejętności w swojej pracy.

Bez względu na to, czy celem jest zwiększenie sprzedaży, lepsza obsługa klienta czy zarządzanie zespołem, nasze szkolenia dostarczają konkretnych narzędzi, które przełożą się na wymierne rezultaty.

Zapraszamy do zapoznania się z naszą ofertą i wyboru modułów szkoleniowych, które najlepiej odpowiadają Państwa potrzebom.



Szkolenia dla menadżerów



Efektywne zarządzanie zespołem – kluczowe kompetencje menedżera

Zakres szkolenia

- Planowanie i organizacja pracy zespołu – jak wyznaczać cele i priorytety
- Monitorowanie – skuteczne powierzanie obowiązków i monitorowanie postępów
- Motywowanie pracowników – indywidualne podejście do budowania zaangażowania
- Analiza wyników pracy zespołu – feedback i ocena pracy

Korzyści dla uczestników

- Zwiększenie efektywności zarządzania zespołem
- Lepsza organizacja pracy i skuteczniejsze osiąganie celów
- Umiejętność motywowania i rozwijania pracowników
- Lepsze rozliczanie pracy i wyników
- Zwiększenie pewności siebie w roli lidera

Exposé Szefa – jak skutecznie ustalać zasady współpracy w zespole

Zakres szkolenia

- Czym jest exposé szefa – rola i znaczenie pierwszego wystąpienia lidera
- Budowanie autorytetu od pierwszego dnia – jak zyskać zaufanie i szacunek zespołu
- Struktura skutecznego exposé – jak jasno określić wartości, zasady i oczekiwania
- Najczęstsze błędy w exposé i jak ich unikać – co może zaszkodzić Twojej pozycji jako lidera

Korzyści dla uczestników

- Umiejętność przeprowadzenia mocnego i wiarygodnego exposé
- Lepsza komunikacja zasad, celów i wartości zespołu
- Zwiększenie zaangażowania i zaufania pracowników od samego początku
- Unikanie błędów, które mogą osłabić pozycję menedżera

Motywowanie pracowników – od teorii do praktyki

Zakres szkolenia

- Psychologia motywacji – co naprawdę napędza ludzi do działania
- Motywacja wewnętrzna i zewnętrzna – jak skutecznie je wykorzystać
- Narzędzia motywacyjne – od nagród finansowych po rozwój i docenienie
- Błędy w motywowaniu – czego unikać, by nie zniechęcić zespołu?

Korzyści dla uczestników

- Lepsze zrozumienie, co motywuje pracowników
- Skuteczne stosowanie różnych metod motywacyjnych
- Zwiększenie zaangażowania i lojalności zespołu
- Umiejętność budowania pozytywnej kultury organizacyjnej
- Redukcja rotacji i zwiększenie efektywności pracy

Delegowanie zadań – jak skutecznie przekazywać odpowiedzialność i unikać pułapek?

Zakres szkolenia

- Dlaczego delegowanie jest tak ważne w zarządzaniu – wpływ na efektywność zespołu i lidera
- Co i komu delegować – analiza kompetencji i odpowiedzialności pracowników
- Proces skutecznego delegowania – jak jasno komunikować oczekiwania i ramy zadania
- Najczęstsze błędy w delegowaniu i jak ich unikać
- Monitorowanie i egzekwowanie wykonania – jak sprawdzać postępy bez nadmiernej kontroli
- Delegowanie jako narzędzie motywacyjne – rozwijanie kompetencji i budowanie zaangażowania w zespole

Korzyści dla uczestników

- Umiejętność skutecznego delegowania zadań bez utraty kontroli
- Większa efektywność pracy zespołu i lidera
- Lepsza organizacja obowiązków i optymalne wykorzystanie zasobów
- Zmniejszenie stresu i przeciążenia menedżera
- Większe zaangażowanie i rozwój kompetencji pracowników
- Umiejętność unikania pułapek związanych z delegowaniem

Rozwojowa informacja zwrotna – jak przekazywać feedback, który motywuje i rozwija?

Zakres szkolenia

- Czym jest rozwojowa informacja zwrotna
- Rola informacji zwrotnej w motywowaniu pracowników – jak wpływa na zaangażowanie i rozwój
- Struktura skutecznego feedbacku: MODEL FUKO i SPINKA
- Trudne rozmowy – jak radzić sobie z negatywną informacją zwrotną – przekazywanie uwag bez demotywowania

Korzyści dla uczestników

- Umiejętność przekazywania jasnego i skutecznego feedbacku
- Lepsza komunikacja i współpraca w zespole
- Zwiększenie zaangażowania i satysfakcji pracowników
- Unikanie konfliktów wynikających z nieporozumień w komunikacji
- Poprawa atmosfery w pracy i budowanie kultury otwartości

Asertywność w zarządzaniu – jak jasno komunikować swoje potrzeby i budować szacunek?

Zakres szkolenia

- Czym jest asertywność – różnice między postawą uległą, agresywną i asertywną
- Asertywność w codziennej komunikacji – jak wyrażać swoje zdanie z szacunkiem dla innych
- Techniki asertywnej komunikacji
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami i emocjami – jak asertywnie reagować na krytykę i konflikty

Korzyści dla uczestników

- Umiejętność jasnego i stanowczego wyrażania swoich potrzeb
- Skuteczniejsze zarządzanie zespołem dzięki lepszej komunikacji
- Większa pewność siebie w trudnych rozmowach
- Umiejętność stawiania granic bez utraty dobrych relacji
- Redukcja stresu związanego z konfliktami i presją otoczenia

Zarządzanie zespołem wielopokoleniowym – jak wykorzystać różnorodność jako atut?

Zakres szkolenia

- Charakterystyka pokoleń na rynku pracy – Baby Boomers, X, Y (Millennials), Z
- Wartości, motywacje i oczekiwania różnych grup wiekowych – co napędza pracowników z różnych pokoleń
- Style komunikacji i współpracy między-pokoleniowej
- Jak wykorzystać różnorodność do zwiększenia efektywności zespołu – synergia doświadczenia i innowacji

Korzyści dla uczestników

- Lepsze zrozumienie, jak pracownicy różnych pokoleń myślą i działają
- Skuteczniejsze dopasowanie stylu zarządzania do potrzeb zespołu
- Poprawa komunikacji i eliminacja napięć między pracownikami
- Umiejętność motywowania i angażowania różnych pokoleń
- Wykorzystanie różnorodności jako przewagi zespołu, a nie bariery

Budowanie efektywnego zespołu – jak wykorzystać role zespołowe do osiągnięcia lepszych wyników?

Zakres szkolenia

- Czym są role zespołowe i dlaczego są ważne – teoria ról zespołowych wg. Belbina
- Identyfikacja ról w zespole – mocne i słabe strony różnych typów osobowości
- Wpływ ról na współpracę i efektywność zespołu – jak dopasować role do celów organizacji
- Zarządzanie potencjałem zespołu – jak wykorzystać różnorodność i unikać konfliktów
- Pułapki ról zespołowych – kiedy role mogą stać się barierą dla współpracy
- Budowanie zespołu w praktyce – narzędzia do analizy i optymalizacji ról w organizacji

Korzyści dla uczestników

- Lepsze zrozumienie dynamiki zespołu i znaczenia różnych ról
- Umiejętność świadomego dopasowania ról do kompetencji pracowników
- Zwiększenie efektywności pracy zespołowej i lepsza organizacja obowiązków
- Redukcja konfliktów i poprawa komunikacji w zespole
- Umiejętność zarządzania różnorodnością i budowania spójnej kultury pracy

Style przywództwa według Blancharda – jak skutecznie dostosować sposób zarządzania do zespołu?

Zakres szkolenia

- Model Przywództwa Sytuacyjnego Blancharda – jak działa i dlaczego jest skuteczny
- Cztery style przywództwa
- Określanie poziomu kompetencji i zaangażowania pracownika – jak dopasować styl przywództwa do poziomu rozwoju pracownika
- Elastyczność lidera – jak skutecznie przełączać się między stylami w zależności od sytuacji

Korzyści dla uczestników

- Lepsze zrozumienie różnych stylów przywództwa i ich wpływu na zespół
- Umiejętność świadomego dostosowania stylu zarządzania do sytuacji i kompetencji pracowników
- Skuteczniejsze motywowanie i rozwijanie zespołu na różnych etapach ich kariery
- Większa efektywność w delegowaniu zadań i budowaniu samodzielności w zespole
- Redukcja błędów wynikających z niewłaściwego stylu zarządzania

Zarządzanie zmianą – jak skutecznie wdrażać i prowadzić zespół przez transformację?

Zakres szkolenia

- Czym jest zmiana w organizacji – typy zmian i ich wpływ na firmę i pracowników
- Model zarządzania zmianą wg Modelów: Beckharda – Harrisa oraz Lewina
- Psychologia zmiany – jak ludzie reagują na zmiany i jak skutecznie zarządzać emocjami zespołu
- Opór wobec zmiany – skąd się bierze i jak go minimalizować
- Rola lidera w procesie zmiany – jak komunikować, motywować i angażować zespół
- Planowanie i wdrażanie zmian – narzędzia i strategie efektywnej implementacji

Korzyści dla uczestników

- Umiejętność skutecznego prowadzenia zespołu przez proces zmiany
- Lepsza adaptacja do nowych warunków biznesowych i operacyjnych
- Skuteczniejsze radzenie sobie z oporem i stresem pracowników
- Większa efektywność w komunikowaniu zmian i budowaniu zaangażowania
- Narzędzia do planowania i wdrażania zmian w sposób uporządkowany

Szkolenia dla sprzedawców



Skuteczne rozpoczynanie spotkań handlowych

Zakres szkolenia

- Przygotowanie do spotkania
- Pierwsze minuty spotkania
- Zarządzanie czasem i agendą spotkania
- Błędy popełniane na początku spotkania i jak ich unikać

Korzyści dla uczestników

- Większa skuteczność sprzedażowa – lepsze pierwsze wrażenie zwiększa szansę na sukces w dalszych rozmowach handlowych
- Budowanie profesjonalnego wizerunku
- Szybsze budowanie zaufania i zaangażowania klienta
- Unikanie podstawowych błędów – które mogą zniechęcić klienta już na starcie

Analiza potrzeb Klienta – klucz do sukcesu w sprzedaży

Zakres szkolenia

- Znaczenie analizy potrzeb w procesie sprzedaży
- Techniki badania potrzeb klienta – pytania otwarte, zamknięte oraz techniki aktywnego słuchania
- Błędy w analizie potrzeb i jak ich unikać

Korzyści dla uczestników

- Lepsze dopasowanie oferty do klienta – dzięki skutecznej analizie potrzeb oferta stanie się bardziej trafna i atrakcyjna
- Wyższa skuteczność sprzedaży – trafne rozpoznanie problemów klienta zwiększa szansę na zamknięcie transakcji
- Budowanie długofalowych relacji – klient czuje się wysłuchany i rozumiany, co sprzyja zaufaniu i lojalności
- Umiejętność prowadzenia wartościowej rozmowy – uczestnicy nauczą się zadawać właściwe pytania i unikać błędów
- Większa przewaga konkurencyjna – lepsza diagnoza potrzeb pozwala wyróżnić się na tle konkurencji.

Sprzedawaj mądrze – język korzyści i wizualizacja w prezentacji oferty

Zakres szkolenia

- Pierwsze minuty – budowanie zaangażowania i zainteresowania
- Mowa ciała i ton głosu – jak budować pewność siebie i wiarygodność
- Język korzyści – jak mówić, by klient chciał kupić
- Technika wizualizacji – jak pomóc klientowi „zobaczyć” korzyści

Korzyści dla uczestników

- Umiejętność stosowania języka korzyści – uczestnicy nauczą się formułować przekaz w sposób atrakcyjny i przekonujący dla klienta
- Lepsze wykorzystanie techniki wizualizacji – zdolność tworzenia obrazów w wyobraźni klienta wzmacnia jego zaangażowanie i skłonność do zakupu
- Zwiększenie wskaźnika zamknięć sprzedaży – skuteczna prezentacja oferty prowadzi do większej liczby finalizacji transakcji

Od NIE do TAK: praktyczne strategie radzenia sobie z obiekcjami

Zakres szkolenia

- Obiekcje w sprzedaży – czym są i dlaczego się pojawiają
- Nastawienie do obiekcji – jak przekształcić je w okazję
- Techniki skutecznego radzenia sobie z obiekcjami
- Najczęstsze obiekcje klientów i skuteczne odpowiedzi

Korzyści dla uczestników

- Większa pewność siebie – uczestnicy nauczą się radzić sobie z obiekcjami bez stresu i napięcia
- Większa skuteczność sprzedaży – umiejętność przełamywania wątpliwości klienta zwiększa liczbę zamkniętych transakcji
- Budowanie relacji i zaufania – dzięki skutecznemu słuchaniu i empatii klienci czują się zrozumiani
- Umiejętność przekuwania obiekcji w argumenty sprzedażowe – każda wątpliwość stanie się okazją do pokazania wartości oferty

Zakończenie spotkania handlowego – jak zamknąć rozmowę i przyspieszyć decyzję Klienta

Zakres szkolenia

- Znaczenie skutecznego zakończenia spotkania handlowego
- Techniki zamykania spotkania handlowego
- Radzenie sobie z niezdecydowanym klientem: jak radzić sobie z ponownymi obiekcjami
- Budowanie relacji po zakończeniu spotkania: ponowny kontakt i spotkanie

Korzyści dla uczestników

- Lepsze wykorzystanie końcowych minut spotkania – uczestnicy nauczą się, jak skutecznie zamykać rozmowę i przechodzić do kolejnych kroków
- Większa liczba zamkniętych sprzedaży – dzięki skutecznym technikom zamykania rozmowy klient szybciej podejmuje decyzję.
- Lepsza obsługa klienta i budowanie długoterminowych relacji – profesjonalne zakończenie spotkania wzmacnia zaufanie i przyszłą współpracę

Poznaj Klienta – typologia osobowości w sprzedaży

Zakres szkolenia

- Dlaczego warto znać typologię klientów
- Podstawowe modele typologii klientów
- Jak rozpoznać typ klienta - sygnały werbalne i niewerbalne
- Dostosowanie komunikacji i argumentacji do typu klienta

Korzyści dla uczestników

- Większa skuteczność sprzedaży – lepsze dopasowanie stylu rozmowy do klienta zwiększa szanse na zamknięcie sprzedaży
- Lepsza komunikacja i budowanie relacji – sprzedawcy nauczą się mówić językiem klienta, co ułatwia porozumienie
- Mniejsze ryzyko utraty klienta – umiejętność dopasowania się do stylu decyzyjnego klienta minimalizuje ryzyko nieporozumień
- Większa pewność siebie w rozmowach – znajomość typologii klientów pozwala przewidywać ich reakcje i skuteczniej negocjować

Nie widzisz Klienta, ale słyszysz – jak rozmawiać z Klientem przez telefon?

Zakres szkolenia

- Rola telefonu w sprzedaży i obsłudze klienta - najczęstsze błędy w rozmowach telefonicznych i jak ich unikać
- Język i ton głosu – kluczowe narzędzia w rozmowie telefonicznej
- Radzenie sobie z obiekcjami i trudnymi klientami
- Skuteczne zamykanie rozmowy i kolejne kroki

Korzyści dla uczestników

- Większa skuteczność rozmów telefonicznych – uczestnicy nauczą się prowadzić rozmowy, które angażują i skutecznie umawiają spotkania z Klientem
- Lepsze pierwsze wrażenie – umiejętność profesjonalnego rozpoczęcia rozmowy zwiększa szanse na sukces
- Większa pewność siebie w rozmowach z klientami – lepsza kontrola nad tonem, językiem i przebiegiem rozmowy
- Lepsze finalizowanie rozmów – skuteczne zamykanie sprzedaży lub umawianie kolejnych spotkań
- Budowanie długoterminowych relacji – rozmowy, które sprawiają, że klient chętniej wraca



Produkty i systemy sprzedażowe w SALTUS Ubezpieczenia – skuteczna wiedza dla Sprzedawców

Zakres szkolenia

- Produkty ubezpieczeniowe – wszystko co musisz wiedzieć, by sprzedawać skutecznie
- Rodzaje ubezpieczeń i ich zastosowanie
- Systemy sprzedażowe w SALTUS Ubezpieczenia – jak sprawnie korzystać z systemu sprzedażowego w codziennej pracy

Korzyści dla uczestników

- Kompleksowa wiedza o produktach ubezpieczeniowych – Uczestnicy lepiej poznają specyfikę ubezpieczeń i nauczą się dobierać ofertę do potrzeb klienta
- Większa skuteczność sprzedażowa – szkolenie pomaga lepiej prezentować produkty i zamieniać rozmowy w transakcje
- Sprawne korzystanie z systemów sprzedażowych – uczestnicy nauczą się efektywnej obsługi narzędzi ubezpieczeniowych, co przyspieszy ich pracę

Warsztat diagnozujący sukcesy i blokady w sprzedaży – odkryj, co Cię wzmacnia, a co ogranicza

Zakres szkolenia

- Diagnoza sukcesów i blokad – wstęp do świadomej sprzedaży
- Czynniki wpływające na skuteczność sprzedaży – nastawienie, umiejętności, narzędzia
- Blokady w sprzedaży – jak je rozpoznać i przełamać?
- Najczęstsze powody hamujące skuteczność sprzedaży: wiedza, proces sprzedaży, systematyka, determinacja
- Jakie kompetencje i nawyki prowadzą do wysokiej skuteczności
- Narzędzia i techniki wspierające sprzedaż
- Co zmienić, by osiągać lepsze wyniki

Korzyści dla uczestników

- Lepsza samoświadomość – uczestnicy dowiedzą się, co ich blokuje, a co wzmacnia w procesie sprzedaży
- Eliminacja barier mentalnych i psychologicznych – zbudowanie pewności siebie w sprzedaży
- Zwiększona motywacja i kontrola nad procesem sprzedaży – sprzedaż nie jako przypadek, lecz świadome działanie

Sztuka zagajania – jak subtelnie zaciekać Klienta i sprzedawać więcej?

Zakres szkolenia

- Dlaczego zagajanie ma znaczenie w sprzedaży i obsłudze klienta - jak naturalnie inicjować rozmowę bez nachalnej sprzedaży
- Jak wykorzystać moment obsługi do subtelniego zaciekania ofertą
- Techniki skutecznego zagajania w trakcie obsługi klienta
- Jak wpleść produkt lub usługę w naturalną rozmowę

Korzyści dla uczestników

- Naturalność w inicjowaniu rozmów sprzedażowych – uczestnicy nauczą się, jak wplatać ofertę w codzienną obsługę klienta bez presji
- Większa pewność siebie w rozmowach z klientami – umiejętność płynnego zagajania pozwoli uniknąć stresu i niepewności
- Lepsza komunikacja i budowanie relacji – klienci chętniej wracają do sprzedawców, którzy potrafią prowadzić ciekawe, angażujące rozmowy
- Umiejętność radzenia sobie z trudnymi sytuacjami – sposoby na unikanie nachalnej sprzedaży

Praktyczne doskonalenie umiejętności sprzedażowych – wsparcie indywidualne dla sprzedawcy

Zakres szkolenia

- Określenie celu wspólnej pracy
- Obserwacja sprzedawcy w jego miejscu pracy
- Indywidualne sesja rozwojowa oparta na rozwojowej informacji zwrotnej
- Praktyczne wdrażanie umiejętności sprzedażowych

Korzyści dla uczestników

- Poprawa wyników sprzedażowych – sprzedawca dostaje konkretne wskazówki, które wdraża w czasie rzeczywistym
- Lepsza personalizacja szkolenia – indywidualne podejście pozwala skupić się na konkretnych potrzebach danej osoby
- Wzmocnienie pewności siebie i motywacji sprzedawcy
- Trwałe podniesienie kompetencji sprzedażowych – sprzedawca rozwija się w praktyce, a nie tylko w teorii