



## Usługi doradcze

Nawet najlepsze programy szkoleniowe nie są wystarczającym narzędziem, kiedy celem naszej interwencji w firmie ma być trwała zmiana tylko na poziomie umiejętności, ale również kultury czy struktury organizacji. Wtedy potrzebna jest szersza perspektywa współpracy, spokojne, kompleksowe podejście, dające największą szansę na realną i korzystną zmianę. W takich projektach jesteśmy dla Państwa przede wszystkim konsultantami, doradcami i partnerami.

Przykładem takich projektów jest tworzenie i wdrażanie Standardów Sprzedaży / Obsługi w określonych zespołach czy wprowadzanie wartości firmowych.

Każdy z takich projektów traktujemy jako bardzo indywidualne zadanie, jako osobiste spotkanie z wyjątkową organizacją, ze wspólnym celem do osiągnięcia. Wymaga to zaangażowania po obu stronach, dużej elastyczności, wzajemnego zaufania, pracy w oparciu o podobne rozumienie procesów i wspólne wartości.

### Potrafimy efektywnie:

- ▶ Zaplanować sekwencję działań w procesie wdrażania zmiany,
- ▶ wesprzeć menedżerów w sensownej pracy nad oporem ludzi,
- ▶ przygotować pracowników na łagodne wprowadzenie zmiany,
- ▶ wypracować skuteczne i bezpieczne mechanizmy komunikacji zmiany do uczestników,
- ▶ angażować pracowników w wypracowanie narzędzi i mechanizmów, aby byli oni twórcami, a nie obiektami wprowadzanych rozwiązań,
- ▶ wypracować i wdrożyć mechanizmy podtrzymujące zmianę po zakończeniu właściwych działań.





## Przykładowe case study z naszych działań doradczych:

**Case:** Firma oferująca franczyzę na bardzo konkurencyjnym rynku z niezadowolającymi efektami.

**Cel projektu:** zwiększenie sprzedaży franczyzy.

**Czas realizacji:** 6 miesięcy.

**Osoby zaangażowane:** grupa Dyrektorów Handlowych (6 osób), Przedstawiciele Handlowi (45 osób), Dyrektor Sprzedaży, HR.

### Etapy realizacji:

#### 1. Analiza procesu decyzji zakupowych w branży:

- ▶ Spotkania z potencjalnymi klientami produktu, poznanie ich przekonań, obaw, punktu widzenia.
- ▶ Spotkania z aktualnymi francyzobiorcami, poznanie efektów wejścia do sieci oraz ogląd procesu wejścia do sieci.

#### 2. Audyt procesu sprzedaży:

- ▶ Grupy focusowe z Dyrektorami i Przedstawicielami Handlowymi.
- ▶ Poznanie ich opinii na temat franczyzy, motywacji i wątpliwości.
- ▶ Analiza obowiązujących planów sprzedażowych.





### 3. Rekomendacje:

- ▶ Skorygować organizację sprzedaży – uwzględnić sprzedaż franczyzy w planach i targetach Dyrektorów i Handlowców.
- ▶ Dostarczyć wiedzy o konkurencyjności rozwiązania i przełamać opory Handlowców. Pracować na mitach i błędnych przekonaniach.
- ▶ Zmienić zachowania sprzedażowe handlowców, dopasowując do potrzeb kupujących – wypracować i wdrożyć nowy Standard Sprzedaży, oparty o diagnozę potrzeb, transparentność, dawanie kupującemu wsparcia i poczucia bezpieczeństwa. Wdrożyć sprzedaż doradczą opartą na zaufaniu.
- ▶ Wypracować narzędzia wsparcia dla wzmocnienia zmienianych zachowań sprzedażowych.

### 4. Działania

- ▶ Przygotowaliśmy Dyrektorów do zakomunikowania zmian w planach sprzedażowych i priorytetyzacji franczyzy.
- ▶ Powołaliśmy Grupę Roboczą, w skład której weszli wybrani Dyrektorzy i Przedstawiciele, również ci negatywnie nastawieni wobec produktu. Cykl warsztatów wypracowania Standardów Sprzedaży Franczyzy. Utworzenie Podręcznika Standardu, zawierającego dokładny opis poszczególnych kroków, przykładowe sposoby prowadzenia rozmów, reagowania na obiekcje klientów.
- ▶ **Przeprowadziliśmy szkolenia dla Przedstawicieli handlowych ze Standardu sprzedaży**, wypracowanego wcześniej przez Grupę Roboczą. Przełamaliśmy negatywne nastawienie wobec produktu. Stworzyliśmy pole do ćwiczenia poszczególnych umiejętności handlowych.
- ▶ Wypracowaliśmy i **wdrożyliśmy standardy coachingu narzędziowego dla Dyrektorów**. Nauczyliśmy dyrektorów prowadzenia coachingu z handlowcami

### 5. Efekty:

- ▶ Wzrost wyników sprzedaży o 340 procent.
- ▶ Handlowcy informowali o większej motywacji do pracy i chęci sprzedawania.
- ▶ Dyrektorzy uznali, że poprawiły się ich relacje z podwładnymi.



## Osoby odpowiedzialne za doradztwo:

**Wojciech Busiel** - trener, coach, szef – współwłaściciel Grupy Szkoleniowej Halibut, od ponad sześciu lat prowadzi szkolenia dla firm i organizacji. Specjalizuje się w zagadnieniach dotyczących budowania dobrych relacji interpersonalnych, co w tematach szkoleniowych przekłada się na treningi umiejętności kierowniczych, komunikacji, asertywności i sprzedaży. Absolwent Poznańskiej Psychologii na UAM, uczestnik studiów doktoranckich w Instytucie Psychologii UAM, uczestnik Szkoły Trenerów Intra, Polskiej Szkoły Coachingu Kontrakt oraz Szkoły Psychoterapii Krakowskiego Centrum Psychodynamicznego. W pracy grupowej i indywidualnej stosuje podejście psychodynamiczne i systemowe, pracując na realnych sytuacjach i trudnościach zgłaszanych przez uczestników. W warsztacie trenerskim łączy dynamikę grupową z metodologią szkół coachingowych, co pozwala stymulować rozwój uczestników i przyspieszać realną zmianę zachowań. Pracował m.in. dla: ACP Pharma, Autostrada Eksploatacja S.A., AIG Bank, AVK Polska, Bama Polska, GBS w Barlinku, Hertz Systems, LG Electronics, Lisner, PKN Orlen, Orlen Petro Centrum, PMT Marketing System, TPV Displays, Vetoquinol Biowet, VOX Składy Budowlane.

**Jakub Pałczyński** – psycholog pracy i organizacji – współwłaściciel Grupy Szkoleniowej Halibut trener z ośmioletnim doświadczeniem. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, telesprzedaży i obsługi klienta, prowadzi też program Trening Umiejętności Menedżerskich. W swojej pracy wykorzystuje podejście humanistyczne i analizę transakcyjną. Absolwent Poznańskiej Psychologii na UAM, posiada Certyfikat 101 wydany przez Europejskie Towarzystwo Analizy Transakcyjnej. W swojej pracy skupia się na rzeczywistości pracy uczestników, przygląda się ich realnym sytuacjom, pomaga rozwiązywać prawdziwe trudne sytuacje w kontakcie z klientem, wzmacniając potencjał osobisty i inspirując do zmian. Pracował m.in. dla AIG Bank Polska, ORLEN Petro Centrum, Verbicom S.A., Vetoquinol Biowet, Hertz, TPV Displays, Bama Polska, Newell Rubbermaid, Faber Polska, Urząd Miejski w Jarocinie, Verbicom S.A., VOX Składy Budowlane, PWN.pl.