



Negocierea Contractelor de Furnizare Energie Electrică și Gaz

Referinte:

din anul 2005,
4.487 absolvenți
din **464 organizații** ^(a)
printre care ^(b) (alfabetic):

ANRE, CET Govora, CEZ Trade,
CEZ Vânzare, Ecogen Energy, EFE
Energy, E.ON Energie, Electrica
Furnizare cu toate sucursalele și
agențiile, NOVA Power & Gas, ...

(a) la 1 ianuarie 2020

(b) denumirile organizațiilor au suferit
modificări de-a lungul timpului

mai mult

Obiective și adresare

Acest curs **unic** este destinat celor ce lucrează în furnizarea de energie electrică și gaz și urmărește dezvoltarea abilităților de negociere în vederea creșterii **eficacității și eficienței** proceselor de vânzare (**contracte mai multe și mai profitabile**). Cursul are o importantă componentă practică, fiind centrat pe **trei simulări relevante de vânzare/negociere contracte de furnizare a energiei** (jocuri de rol), **unice în România**, deja rulate cu rezultate foarte bune cu vânzători din companii precum **CEZ, E.ON și Electrica Furnizare, Nova P&G, EFE Energy, etc.** (vezi [referințe](#)) Cursanții vor învăța practicând sub coordonarea **singurului trainer român în domeniu** și din evaluarea comună a prestațiilor proprii și ale colegilor.



Principalele teme abordate



- **Vânzarea actuală de energie electrică și gaz.** Rolul dublu al vânzătorului (cifra de afaceri și profitul). Procesul de vânzare și locul/rolul abilităților de negociere. Variabile ce se pot negocia (negociabile). Vânzarea psihologică și limitele ei. Vânzarea consultativă și vânzarea de soluții. Managementul timpului și înțelegerea statisticilor vânzării. Trecerea clientului de la un angajament la altul, astfel încât vânzătorul să nu plece niciodată cu mâna goală. Controlul permanent al procesului de către vânzător.

- **De ce este mereu nevoie de prospectare** (căutare de clienți noi). Unde găsim noi clienți? Problemele schimburilor de mesaje (email) și ale discuțiilor telefonice cu prospectul/clientul. Telefoane către necunoscuți (cold

calling). Întâlnirile față în față cu clientul. Cele mai importante abilități de comunicare nonverbală. Arta punerii întrebărilor și a ascultării. Utilizarea framingului. Probleme legate de prezentarea prețului (deschiderea). Folosirea ancorării. Modul în care (nu) se fac concesiile. Închiderea vânzării (closing).

- **Pentru simulările de vânzare de energie electrică unor consumatori diverși (mici și medii), cursanții vor fi împărțiți în grupe de câte doi (vânzător – cumpărător).** Simulările (jocurile de rol) vor avea loc în ziua a doua, cursanții urmând să aplice/exerseze pe viu ceea ce au învățat în prima zi. Grupele se vor schimba după fiecare simulare. Performanța vânzătorilor se va analiza împreună (ce a fost bine și ce a fost greșit) și cei mai buni vânzători vor fi premiați cu sticle de vin.

După curs. Cursanții vor pleca nu numai cu diplome, ci și cu un **program propriu de acțiune**. Distracția începe abia după curs: **experimentarea!** Absolvenții vor fi sprijiniți în continuare sine-die de către trainer prin revista „[pastila cu viclesuguri](#)”.

Mod de lucru:

• Sunt necesare **2 zile (16 ore)** de curs. Programul de curs este același în ambele zile: **09:00 – 17:00**, cu pauze de revigorare la 1^{1/2} ore și pauză de prânz (13:00-14:00)

• Cursanții primesc de la început **mapa de curs**, care conține suportul de curs (diapozitivele Powerpoint tipărite, la care se adaugă cartea „[Negociază-i tu pe ei!](#)”), CD conținând colecția la zi a „[pastilei cu viclesuguri](#)”, materiale auxiliare, blocnotes, pix.

• Se folosesc metode moderne destinate învățării experimentale pentru adulți: prezentări multimedia, studii de caz (majoritatea video), înregistrări video și audio, teste și îndeosebi **3 simulări de vânzare/cumpărare de energie electrică (role-play)**. Performanța la simulări se va premia cu sticle de vin. Toți cursanții vor primi **certIFICATELE de absolvire**, unul înrămat, conform model.

• După curs, absolvenții vor primi **fotografiile și secvențele video** realizate la curs prin WeTransfer. Absolvenții vor primi săptămânal, prin e-mail, revista de negociere „[pastila cu viclesuguri](#)”, care reamintește și completează cunoștințele căpătate la curs. Ca urmare, cursul nu se termină de fapt niciodată, absolvenții continuând să-și dezvolte sine-die abilitățile de vânzare/negociere.

Conținutul ofertei:

Foxx Training asigură elaborarea cursului, deplasarea/cazarea și prestația celui mai bun trainer în domeniu, toate materialele individuale pentru curs (de la suport de curs la pix), premii pentru performanță la simulări (sticle vin), diplome conform model (un exemplar înrămat), foto/video de la curs (prin WeTransfer), sala de curs cu echipamentele aferente (proiector, ecran, flipchart, consumabile), cateringul necesar pentru pauzele de revigorare (cafea, apă, snacksuri de la Buzău) și un prânz consistent în fiecare zi.



Referințe:

Deoarece am participat personal la două dintre cursuri, pot confirma calitatea informației furnizate, modul profesional de desfășurare și relevanța pentru activitatea curentă.

(Cristian Secoșan – Director General E.ON Moldova Furnizare)

Aprecierea generală a fost deosebit de pozitivă și obiectivele au fost atinse.

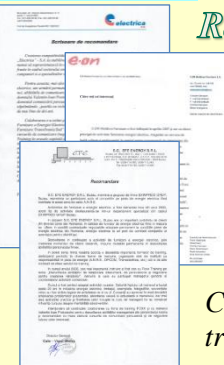
(Radu-Ioan Pușcariu – Director FFEE Electrica Furnizare Transilvania Sud)

Cursul a fost perfect adaptat activității noastre.

(Călin-Viorel Sfinteș – Director General EFE Energy)

Ca urmare a experienței noastre pozitive, recomandăm călduros furnizorul Foxx Training și trainerul Valentin Ioan Postolache tuturor celor interesați.

(Ioan Silvaș – Director Direcția Furnizare, Electrica)



NOTA: Numele persoanelor, denumirile funcțiilor și ale organizațiilor sunt cele de la data susținerii cursurilor.



Trainer:

[Valentin Ioan Postolache](#) are pregătirea și experiența cele mai potrivite pentru un astfel de curs: este inginer electroenergetician, a condus activitatea de furnizare de energie electrică într-o sucursală Electrica, a fost director de marketing și vânzări într-o companie importantă (materiale electrice) și este cel mai bun trainer specializat în negociere din România, cu o experiență de 14 ani în domeniu. Pentru el, negocierea și vânzarea merg împreună. Peste 4.450 absolvenți pot certifica valoarea cursurilor sale. Scrisori de recomandare relevante sunt disponibile la cerere. În plus, a predat Comportamentul Consumatorului la Bucharest School of Business și este autorul celei mai citite cărți românești de negociere („[Negociază-i tu pe ei!](#)”, 4 ediții). [CV detaliat](#)



Investiția de 1.594,54 lei + 19%TVA în acest curs se recuperează la prima vânzare mai importantă.

Obții contracte mai multe și mai profitabile!

Ofertă valabilă în perioada 1 ianuarie – 30 martie 2020

Garanție: Dacă trainingul nu satisface nevoile tale, te poți retrage la prima pauză, păstrând materialele primite și primind banii înapoi.

Fiecare cursant primește fotografiile și filmele făcute la curs prin

we
transfer

Nota. Fotografiile din text au fost realizate la cursuri Foxx anterioare. Cei fotografiați nu sunt datori cu nimic pentru publicitatea făcută © pagina 2 din 2

Adevăratul scop al învățării este schimbarea