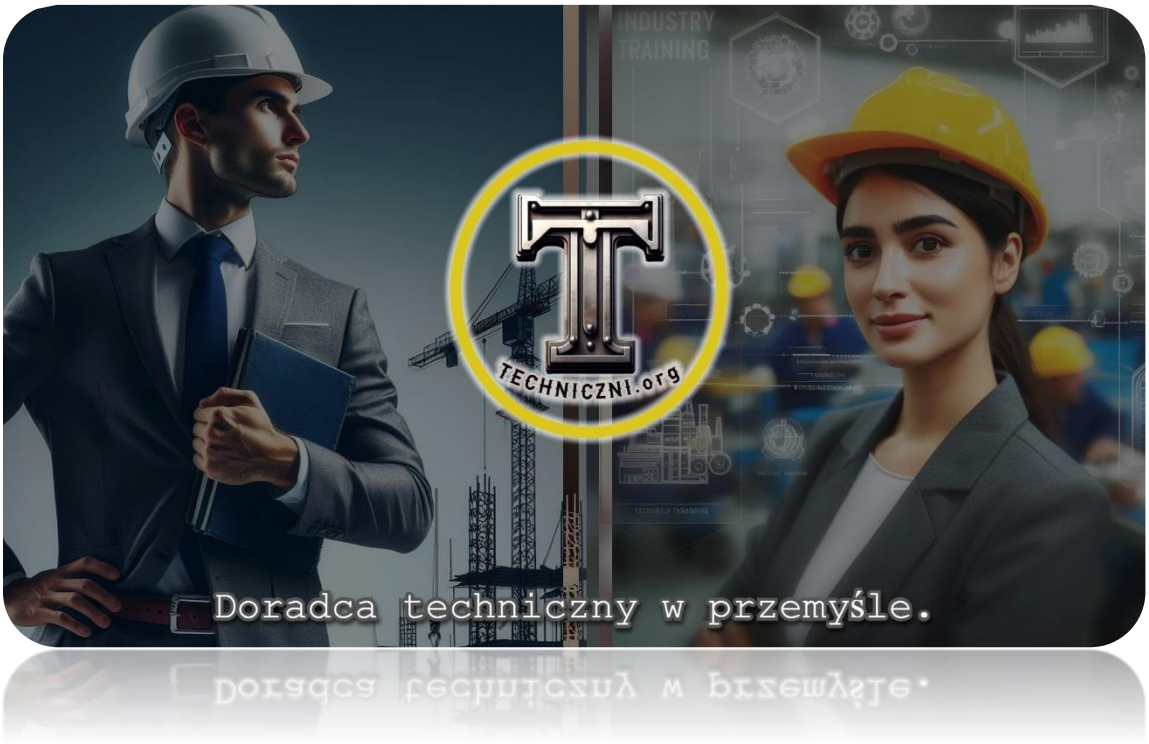


# SZKOLENIE: Doradca / handlowiec B2B - spawalnictwo/metalurgia

## Szkolenie w obszarze technicznym i handlowym.

## O TECHNICZNI.org

### Twoja droga do najlepszej wiedzy technicznej:

| | | |
|---|---|---|
| Jesteśmy grupą ekspertów, którzy mają ogromne doświadczenie w przemyśle. | Stosujemy narzędzia i metody, które umożliwią ci najlepszy dostęp do wiedzy. | Jesteśmy nastawieni na Twój sukces. Naszym celem jest dostarczenie realnej wartości. |
| | | |

### Tak rozumiemy potrzeby osób z którymi współpracujemy:

Jesteśmy TECHNICZNI, dlatego potrzebujemy najlepszej wiedzy.

Jesteśmy praktykami, dlatego potrzebujemy współpracy z najlepszymi fachowcami, którzy znają się na swojej robocie.

Jesteśmy w biegu, dlatego potrzebujemy najlepszych rozwiązań.

## Po co to szkolenie ?

Odpowiednia ilość klientów i dobre relacje z nim to **podstawa każdego biznesu.**

Działasz w obszarze **spawalnictwa,** czy metalurgii ?

Masz dział handlowy lub osobę odpowiedzialną za **kontakt z klientem** ?

Chcesz poprawić **efektywność** działu handlowego ?

Proponuję Ci szkolenie, które łączy aspekty **techniczne i handlowe.** Zebraliśmy niezbędną wiedzę, aby w dwa dni dostarczyć uczestnikom możliwie szeroki wachlarz narzędzi i inspiracja do **lepszej i efektywniejszej** pracy.

Inwestycja w tą wiedzę szybko Ci się zwróci !

**Inwestycja** w tą wiedzę szybko Ci się zwróci.

## Cel szkolenia

Podniesienie efektywności i świadomości technicznej oraz handlowej pracowników odpowiedzialnych za kontakt z klientem oraz poddostawcą.

## Dla kogo to szkolenie:

Szkolenie przeznaczone jest dla osób odpowiedzialnych za kontakt z klientem oraz poddostawcą.

W zależności od struktury organizacji są to pracownicy działu handlowego, ale jeśli w firmie nie ma typowo takiej komórki to warto, aby taką wiedzę posiadała osoba, która najczęściej jest w biurze i odpowiada na korespondencję lub przygotowuje oferty.

## Najważniejsze punkty szkolenia ! Co będziesz umiał !

| | | | |
|---|---|---|---|
| Identyfikacja wymagań niezbędnych przy wytwarzaniu konstrukcji stalowych | Zrozumienie procesów wytwarzania oraz odbioru konstrukcji | Identyfikacja wzrostu wymagań w zależności od klas jakości, poziomu konstrukcji | Identyfikacja materiałów na podstawie oznaczeń. |

## Pogram szkolenia:

**Dzień 1**

| | |
|---|---|
| Moduł 1 | **Materiały w spawalnictwie.**<br>➢ Zakres tego modułu omawia podstawowe informacje o podziałach materiałów, wymagań odnośnie spawania oraz podstawowych oznaczeń.<br><br>Narzędzia dostarczone na szkoleniu:<br>• Schemat budowy oznaczeń materiałów wg norm. |
| Moduł 2 | **NDT w zakresie VT - identyfikacja podstawowych niezgodności.**<br>➢ Omówiony zostanie zakres wykorzystania badań wizualnych, omówione zostaną grupy niezgodności wraz z ich charakterystyką stosowania w odniesieniu do norm odbiorowych. Omówienie zadań badań VT – w kontekście wszystkich najczęściej stosowanych badań, Grupy niezgodności. |

| | |
|---|---|
| | Narzędzia dostarczone na szkoleniu:<br>• Zbiorcze zestawienie podstawowych informacji niezbędnych do identyfikacji niezgodności, klasyfikacja niezgodności i sposoby ich wykrywania |
| Moduł 3 | **Normy branżowe: EN, ISO.**<br>➢ Omówienie zawartości norm, czego dotyczą - główne zapisy i ich skutki w praktyce. Normy przywołane sa kluczowymi normami wykorzystywanymi w procesach wytwórczych konstrukcji stalowych. Omówienie zagadnień poziomów jakości oraz klas wykonania konstrukcji, kwalifikacji spawaczy oraz kwalifikowania technologii spawania poprzez uznanie badań.<br>Narzędzia dostarczone na szkoleniu:<br>• Zbiorcze oznaczenia wynikające z: poziomów jakości, klasy wykonania konstrukcji, oznaczenie kwalifikacji personelu oraz procedura kwalifikowania technologii spawania. |
| Moduł 4 | **Ważne aspekty przy produkcji konstrukcji.**<br>➢ Wymagania związane z klasami jakości spoin, warunkami odbioru, dokumentowania. Przestawienie klas środowiska korozyjnego wraz z wymaganiami. Występujące poziomy konstrukcji oraz dokumentacja wymagana do wprowadzenia wyrobu na rynek. Deklaracja zgodności -certyfikacja. Antykorozja wymagania, a przełożenie na warunki aplikacji oraz dokumentowanie.<br>Narzędzia dostarczone na szkoleniu:<br>➢ Podział klas jakości, klas środowiskowych, poziomów konstrukcji, zapisy praktyczne- procedura ustalenia parametrów systemu malarskiego |

**Dzień 2**

| | |
|---|---|
| Moduł 1 | **Dekalog sprzedaży B2B.**<br><br>W tym module omówimy najważniejsze aspekty związane z handlem B2B. Będzie to jednocześnie wprowadzenie do szkolenia i rachunek sumienia, z poszukiwaniem odpowiedzi gdzie jestem, co muszę jeszcze zmienić, czego oczekuję od pracy handlowej i jakie mam aspiracje.<br><br>Jak spełnić postawione mi cele. |
| Moduł 2 | **Telefon, spotkanie, oferta.**<br><br>Dzień powszedni wymaga skupienia, wymaga pełnej dyspozycyjności, ale przede wszystkim wymaga planu działania. Najlepszy handlowiec to nie ten który ładnie mówi ale to ten, który wie co ma do osiągnięcia i walczy o to.<br><br>W tym module omówimy zasady motywowania się, jak odnaleźć wewnętrzne pokłady energii do działania. Porozmawiamy o szczerości względem siebie.<br><br>W module tym omówimy zasady budowania i komunikowania się z klientem. Omówimy zasady dobrego spotkania, rozmowy, maila oraz niezbędnych narzędzi. |
| Moduł 3 | **Zamykanie, wygrywanie, porządek.**<br><br>Moduł ten będzie poświęcony organizacji pracy handlowej, gdyż ważne jest, aby mieć jasność sytuacji w jakiej się znajdujemy. Ile mamy do zrobienia.<br><br>Omówimy zasady zamykania kontraktów oraz budowania dłuższych relacji z klientem. |

# Trener

**Robert Bęczkowski**

Doktor inżynier w zakresie procesów technologicznych w obszarze spawalnictwa, jakości, zarządzania.

Moja praca zawodowa to:

- Wykładowca akademicki,
- Instruktor,
- Konsultant techniczny w obszarach spawalnictwa,
- Konsultant techniczny w obszarach antykorozji,
- Konsultant techniczny w obszarach optymalizacji procesów.

Moje stanowiska pracy:

- Dyrektora zarządzającego,
- Dyrektora produkcji,
- Głównego inżyniera spawalnika,
- Koordynatora systemów jakości ISO 9001, EN 3834, EN 1090,
- Pełnomocnika systemów jakości,
- Inżyniera projektu.
- Konsultant w kluczowych projektach technicznych w obszarze przetwórstwa metali.

**Rafał Rurański**

Manager, inżynier w obszarze usług technicznych dla przemysłu

Moja praca zawodowa to:

- Zarządzanie działem technicznym
- Zarządzenie działem sprzedaży
- Wdrażanie usług technicznych
- Sprzedaż B2B
- Analityk
- Zarządzanie finansami

Moje stanowiska pracy:

- Kierownik działu technicznego
- Kierownik sprzedaży
- Product manager
- Project engineer
- Founder
- Konsultant
- Trener
- Specjalista ds. sprzedaży
- Członek zarządu
- Instruktor

# Oferta

**W tym szkoleniu zastosowano podwójny egzamin:**

- w dniu szkolenia,
- po tygodniu od szkolenia (aby, sprawdzić poziom przyswojonej wiedzy).

Zlecający po szkoleniu otrzyma raport o wynikach.

| | |
|---|---|
| Termin wydarzenia | Termin 23-24 maja 2024 (czw-pi) |
| Miejsce: | ONLINE |
| Koszt | za pierwszą osobę 995 zł netto |
| Czas szkolenia | 16h |
| W cenie | Udział jednej osoby,certyfikat/zaświadczenie (w zależności od wyniku egzaminu), materiały w wersji elektronicznej, testy, sesja Q&A, dodatkowe **narzędzia / formularze. Raport.** |
| Certyfikacja | Każdy uczestnik przed, w trakcie oraz po zakończeniu kursu będzie podchodził do testu podsumowującego jego wiedzę i angażującego w zajęcia. **Drugi egzamin po tygodniu od szkolenia, aby sprawdzić poziom przyswojonej wiedzy.** |

Techniczna wiedza w najlepszym wydaniu.

## Zgłoszenia

- Wypełnij formularz na stronie: Formularz zgłoszeniowy lub
- Ten załączony w wersji .pdf i wyślij go na adres biuro@techniczni.org

Olivia Andrzejewska

W razie pytań pisz do:

olivia@techniczni.org lub na biuro@techniczni.org

lub dzwoń 607 420 741