

SPRZEDAŻ W SPEDYCJI

Jest to kompleksowy program szkoleniowy, skonstruowany z myślą o osobach doskonalących umiejętności sprzedażowe w branży spedycyjnej (Road, Sea, Rail, Air) oraz aktywnie pozyskujących klientów.

Największym atutem jest osadzenie programu szkoleniowego w realnych przykładach i zagadnieniach związanych z usługami spedycji (branże, klienci, usługi spedycji, pozysk klientów, wyceny, follow-up'y, zamknięcie).

Korzyści dla firmy i zespołu

- Sprawdzone metody dotarcia i zdobycia nowych klientów
- Sposoby rozwoju bieżących klientów
- Zaprojektowany specjalnie dla spedycji proces sprzedaży z rozpisаныmi etapami i zadaniami
- **Gotowe skrypty**, formatki, arkusze, opisy klientów
- **Kalkulatory** wycen (Road, Sea, Air, Rail) gotowe do zastosowania
- Wszystkie usługi spedycyjne w **jednym miejscu** (spedycja drogowa, morska, lotnicza, kolejowa, Incoterms 2020, Odprawy celne, Ubezpieczenia)

Dzięki formule on-line

- 156 lekcji | 40h nagrań video
- Dodatkowe materiały i gotowce
- Nie odrywasz się od codziennej pracy
- Wszystkie nagrania i materiały są dostępne przez 12 miesięcy (+3 miesiące gratis)
- Dedykowana platforma śledząca postępy oraz sprawdzająca wiedzę (17 testów)

Więcej informacji: [>>>TU<<](#)

Masz dodatkowe pytania?



Mariusz Żakiewicz
mariusz.zakiewicz@profesjonalnyspedytor.pl
516 098 500



Autor

Mariusz Żakiewicz

Posiadam 15-letnie doświadczenie pracy w spedycji międzynarodowej.

Jestem autorem podcastu "Profesjonalny Spedytor", a także twórcą pierwszego wirtualnego asystenta spedytora bazującego na sztucznej inteligencji (Igor).

Jako Dyrektor Działu Transportu byłem odpowiedzialny m.in za strategię i planowanie taktyczne przedsiębiorstwa, budżetowanie, procedury operacyjne, rekrutację oraz szkolenie pracowników.

Zarządzałem działem operacyjnym czterech gałęzi: drogowej, lotniczej, morskiej oraz kolejowej.

Szkoliłem i wdrażałem handlowców w ramach własnego, autorskiego procesu szkolenia.

Cena od osoby

1900 PLN + 23% VAT

30 dni na zwrot bez podawania przyczyny

 **PROFESJONALNY
SPEDYTOR**
BY MARIUSZ ŻAKIEWICZ

SPIS LEKCJI

Moduł 1

Formuły handlowe Incoterms® 2020

- 1.Wstęp
- 2.Gestia transportowa
- 3.EXW – Ex Works
- 4.FCA – Free Carrier
- 5.FAS – Free Alongside Ship
- 6.FOB – Free On Board
- 7.CFR – Cost and Freight
- 8.CIF – Cost, Insurance, and Freight
- 9.CPT – Carriage Paid To
- 10.CIP – Carriage and Insurance Paid To
- 11.DAP – Delivered At Place
- 12.DPU – Delivered at Place Unloaded
- 13.DDP – Delivered Duty Paid
14. Praktyka spedycyjna
15. QUIZ – Incoterms

Moduł 2

Charakterystyka spedycji drogowej

- 1.Regulacje prawne
- 2.Spedytor vs Przewoźnik
- 3.Podział spedycji drogowych w praktyce
- 4.Podział przewoźników w praktyce
- 5.Giełdy transportowe
- 6.Systemy pracy przewoźników FTL
- 7.Systemy pracy przewoźników LTL
- 8.Co wpływa na cenę transportu?
- 9.Charakterystyka środków transportu
- 10.Zajętość towaru na samochodzie
- 11.Mapa transportowa w spedycji
- 12.Czas dostawy
- 13.Dodatkowe warunki dostawy
- 14.Neutralizacja dokumentów
- 15.Konwencja CMR – podstawowe informacje
- 16.Proces spedycji drogowej
- 17.Typowe przyczyny problemów i opóźnień
- 18.QUIZ – Charakterystyka spedycji drogowej

Moduł 3

Charakterystyka spedycji morskiej

- 1.Regulacje prawne w transporcie morskim
- 2.Rodzaje żeglugi morskiej
- 3.Armatorzy
- 4.Skróty w ofertach morskich
- 5.Rodzaje kontenerów
- 6.Charakterystyka połączeń morskich
- 7.Terminale kontenerowe w Polsce
- 8.Hamburg
- 9.FCL i LCL
- 10.Charakterystyka pracy z agentem
- 11.Charakterystyka pracy z co-loaderem
- 12.Listy przewozowe BL, HBL, MBL, TELEX, SWB
- 13.Naczepy podkontenerowe
- 14.Depoty
- 15.Avantida
- 16.Koszty dostawy drogowej
- 17.Dostawy tzw. „ciężkich kontenerów”
- 18.VGM
- 19.Cross trade
- 20.Eksport morski – proces
- 21.Import morski – proces
- 22.Przyczyny opóźnień
- 23.QUIZ – Charakterystyka spedycji morskiej

Moduł 4

Charakterystyka spedycji lotniczej

- 1.Regulacje prawne
- 2.Organizacje w transporcie lotniczym
- 3.Agent Cargo
- 4.Linie lotnicze
- 5.Podział samolotów
- 6.Taryfy lotnicze
- 7.Waga płatna przesyłki
- 8.Lotniska i terminale
- 9.Proces przyjęcia przesyłki na terminal
- 10.Bezpieczeństwo i dopuszczenie do lotu
- 11.Listy lotnicze
- 12.Pomocne systemy
- 13.Eksport lotniczy – proces
- 14.Import lotniczy – proces
- 15.Wybrane przyczyny opóźnień
- 16.QUIZ – Charakterystyka spedycji lotniczej

SPIS LEKCJI

Moduł 5

Charakterystyka spedycji kolejowej

- 1.Regulacje prawne
- 2.Charakterystyka Nowego Jedwabnego Szlaku
- 3.Połączenia kolejowe z Chin do Europy
- 4.Terminale nadania i wyjścia
- 5.Nitka Kaspijska
- 6.FCL i LCL
- 7.Rodzaje kontenerów
- 8.Agenci kolejowi FCL
- 9.Agenci kolejowi LCL
- 10.Operatorzy kolejowi
- 11.Terminale kolejowe w Polsce
- 12.Porównanie transportu kolejowego i morskigo
- 13.Proces spedycji kolejowej
- 14.QUIZ – Charakterystyka spedycji kolejowej

Moduł 6

Podstawy odpraw celnych

- 1.Współpraca z agencją celną
- 2.Miejsce odprawy celnej
- 3.Odprawa eksportowa
- 4.Odprawa importowa
- 5.QUIZ – Podstawy odpraw celnych

Moduł 7

Ubezpieczenia w spedycji

- 1.Rodzaje ubezpieczeń w transporcie i spedycji
- 2.Polisa CARGO
- 3.QUIZ – Ubezpieczenia w spedycji

Moduł 8

Szybkie wyceny

- 1.Po co mi szybkie wyceny?
- 2.Kompletne zapytanie
- 3.Zapytanie o koszty
- 4.Formatka zapytania
- 5.Przygotowanie oferty
- 6.Wysyłka oferty
- 7.QUIZ – Szybkie wyceny

Moduł 9

Wycena usług spedycji morskiej

- 1.Wyceny SEA FCL – import
- 2.Wyceny SEA FCL – export
- 3.Wyceny SEA LCL – import
- 4.Wyceny SEA LCL – export
- 5.QUIZ – Wycena usług spedycji morskiej

Moduł 10

Wycena usług spedycji lotniczej

- 1.Wycena AIR – import
- 2.Wycena AIR – export
- 3.QUIZ – Wycena usług spedycji lotniczej

Moduł 11

Wycena usług spedycji kolejowej

- 1.Wyceny RAIL FCL – import
- 2.Wyceny RAIL LCL – import
- 3.QUIZ – Wycena usług spedycji kolejowej

SPIS LEKCJI

Moduł 12

Strategia sprzedaży

1. Założenia strategiczne
2. Mapa procesów sprzedaży
3. Branże, do których warto docierać
4. Persona zakupowa
5. Proces zakupu klientów spedycji
6. Propozycja wartości
7. QUIZ – Strategia sprzedaży

Moduł 13

Prospecting (aktywny pozysk klientów)

1. Co to jest Prospecting?
2. Cold-call
3. Skrypt – sekretariat
4. Skrypt – Osoba decyzyjna
5. Cold-mail
6. Wydarzenia (Targi)
7. QUIZ – Prospecting

Moduł 14

Kwalifikacja

1. Co to jest kwalifikacja?
2. Metoda BANT zaadoptowana do spedycji
3. Kwalifikacja w cold-callu
4. Co w przypadku braku kwalifikacji?
5. QUIZ – Kwalifikacja

Moduł 15

Proces sprzedaży

1. Proces sprzedaży
2. Od procesu zakupu do procesu sprzedaży
3. Etap: Mam konkretne rozwiązanie
4. Etap: Jestem na short liście
5. Etap: Złożyłem kontrpropozycję
6. Etap: Przekazałem zlecenie do realizacji
7. Etap: Monitorowanie zlecenia
8. Etap: Kontakt po realizacji zlecenia
9. Etap: Wiem kto ma problem
10. Etap: Mam zbadane potrzeby
11. CRM w spedycji
12. Mój własny proces
13. QUIZ – Proces sprzedaży

Moduł 16

Account Management

1. Jak podchodzić do Account Management?
2. System wczesnego ostrzegania
3. Zwiększenie liczby kontaktów
4. Rozwój biznesu
5. QUIZ – Account Management

Więcej informacji: [>>TU<<](#)

Masz dodatkowe pytania?



Mariusz Żakiewicz
mariusz.zakiewicz@profesjonalnyspedytor.pl
516 098 500

 **PROFESJONALNY**
SPEDYTOR
BY MARIUSZ ŻAKIEWICZ