00

SPIRA
CONSULTING

KATALOG USŁUG

Uporządkowany obraz sytuacji. Właściwe priorytety. Konkretne działanie.

Spira Consulting wspiera firmy w lepszym zrozumieniu sytuacji, uporządkowaniu priorytetów i przejściu do właściwego działania — w sprzedaży, organizacji pracy, doświadczeniu klienta, analizie rynku i wykorzystaniu AI.

◆ MATERIAŁ KLIENT-FACING ◆

SPIRA
CONSULTING

SPRZEDAŻ I FOLLOW-UP

DIAGNOZA SKUTECZNOŚCI SPRZEDAŻY

Krótki projekt analityczny, który pozwala zobaczyć, jak dziś działa proces sprzedaży i gdzie warto ustawić priorytety.

CO OBEJMUJE

- analizę etapów sprzedaży
- przegląd ofert i follow-upu
- wskazanie kluczowych punktów decyzyjnych

WARTOŚĆ DLA KLIENTA

- lepszy obraz procesu
- czytelniejsze priorytety
- konkretny kierunek dalszych działań

SPIRA
CONSULTING

SPRZEDAŻ I FOLLOW-UP

SPRINT SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY

Projekt wdrożeniowy dla firm, które chcą ujednolicić standard działania handlowego i podnieść jakość codziennej pracy zespołu.

CO OBEJMUJE

- warsztat na realnych przykładach
- uporządkowanie standardów rozmowy i follow-upu
- praktyczne wsparcie we wdrożeniu

WARTOŚĆ DLA KLIENTA

- większa spójność działań
- wyższa jakość pracy handlowej
- lepsza powtarzalność wyników

SPIRA
CONSULTING

ZESPÓŁ, KOMPETENCJE I ORGANIZACJA PRACY

WARSZTAT SKUTECZNEGO ZESPOŁU

Praktyczny warsztat, który porządkuje sposób współpracy zespołu i wzmacnia jakość działania na co dzień.

CO OBEJMUJE

- diagnozę kluczowych sytuacji zespołowych
- ćwiczenia na realnych przykładach
- praktyczne wskazówki dla lidera

WARTOŚĆ DLA KLIENTA

- spójniejszy sposób pracy
- lepsza współpraca
- większa pewność działania

SPIRA
CONSULTING

ZESPÓŁ, KOMPETENCJE I ORGANIZACJA PRACY

SYSTEM PRACY ZESPOŁU

Projekt dla właścicieli i menedżerów, którzy chcą uporządkować role, odpowiedzialności i rytm pracy.

CO OBEJMUJE

- role i priorytety
- rytm pracy i spotkań
- wybrane standardy działania

WARTOŚĆ DLA KLIENTA

- większa przejrzystość
- lepsza koordynacja
- mniej chaosu operacyjnego

SPIRA
CONSULTING

DOŚWIADCZENIE KLIENTA I KOMUNIKACJA

TAJEMNICZY KLIENT 360

Praktyczna diagnoza jakości obsługi i pierwszego wrażenia w najważniejszych punktach kontaktu.

CO OBEJMUJE

- ocenę jakości kontaktu
- sprawdzenie standardów obsługi
- raport z wnioskami i priorytetami

WARTOŚĆ DLA KLIENTA

- realny obraz doświadczenia
- szybkie wychwycenie słabych punktów
- jaśniejsze obszary decyzji

SPIRA
CONSULTING

DOŚWIADCZENIE KLIENTA I KOMUNIKACJA

STANDARD OBSŁUGI I KOMUNIKACJI Z KLIENTEM

Ustalenie prostych i spójnych zasad kontaktu z klientem — od pierwszej odpowiedzi po follow-up.

CO OBEJMUJE

- standard telefonów i maili
- zasady obsługi pytań i reklamacji
- praktyczne wskazówki wdrożeniowe

WARTOŚĆ DLA KLIENTA

- bardziej spójna komunikacja
- wyższa jakość obsługi
- większa przewidywalność doświadczenia

SPIRA
CONSULTING

RYNEK, KONKURENCJA I PIERWSI KLIENCI

MAPA RYNKU I KONKURENCJI

Uporządkowany przegląd rynku i konkurencji, który wspiera lepsze decyzje handlowe i rozwojowe.

CO OBEJMUJE

- analizę rynku i konkurentów
- przegląd ofert i komunikacji
- rekomendacje kierunku działania

WARTOŚĆ DLA KLIENTA

- lepsze zrozumienie rynku
- klarowniejsze wyróżnienie oferty
- trafniejsze decyzje biznesowe

SPIRA
CONSULTING

RYNEK, KONKURENCJA I PIERWSI KLIENCI

PROFIL IDEALNEGO KLIENTA I LISTA PIERWSZYCH FIRM

Projekt, który pomaga ustalić, do jakich firm warto sprzedawać i od czego zacząć kontakt.

CO OBEJMUJE

- opis idealnego klienta
- segmentację priorytetów
- listę pierwszych firm do dalszej pracy

WARTOŚĆ DLA KLIENTA

- lepsze ukierunkowanie działań
- oszczędność czasu zespołu
- bardziej trafne decyzje sprzedażowe

SPIRA
CONSULTING

AI JAKO NARZĘDZIE EFEKTYWNOŚCI

PRAKTYCZNE AI W PRACY ZESPOŁU

Warsztat, który pokazuje, jak wykorzystywać AI w codziennej pracy w sprzedaży, obsłudze klienta i organizacji zespołu.

CO OBEJMUJE

- przykłady zastosowań AI
- gotowe prompty i scenariusze
- zasady bezpiecznego korzystania

WARTOŚĆ DLA KLIENTA

- oszczędność czasu
- szybsze przygotowanie materiałów
- większa sprawność pracy

SPIRA
CONSULTING

AI JAKO NARZĘDZIE EFEKTYWNOŚCI

SPRINT EFEKTYWNOŚCI Z AI

Krótki projekt wdrożeniowy, który pomaga przełożyć AI na konkretne procesy i codzienne nawyki pracy.

CO OBEJMUJE

- wybór procesów do usprawnienia
- proste standardy pracy
- wsparcie we wdrożeniu

WARTOŚĆ DLA KLIENTA

- realne wykorzystanie AI
- wyższa efektywność procesów
- większa powtarzalność pracy

SPIRA
CONSULTING

REKOMENDOWANY MODEL WSPÓŁPRACY

Od rozmowy do właściwego działania

Najbezpieczniejszym pierwszym krokiem jest krótka rozmowa diagnostyczna, a następnie projekt, który pokazuje fakty i pozwala podjąć dobrą decyzję biznesową.

01 ROZMOWA WSTĘPNA
Poznajemy sytuację firmy, wyzwania i priorytety.

02 DIAGNOZA
Pomagamy zobaczyć procesy, standardy i miejsca największego potencjału.

03 PRIORYTETY
Wskazujemy działania o największym wpływie na wynik i jakość pracy.

04 WDROŻENIE
Przekładamy rekomendacje na projekt, warsztat lub rytm pracy zespołu.

kontakt@spiraconsulting.pl | www.spiraconsulting.pl