

Program szkolenia:

Techniczny partner biznesu

Informacje:

Nazwa:	Techniczny partner biznesu
Kod:	soft-partner
Kategoria:	Umiejętności miękkie
Odbiorcy:	developerzy, architekci, liderzy zespołów, liderzy techniczni
Czas trwania:	2 dni
Forma:	50% wykład, 50% ćwiczenia i warsztaty

Szkolenie przygotuje doświadczonych specjalistów IT do skutecznego budowania relacji biznesowych, komunikowania wartości technicznych w języku biznesu oraz prowadzenia dialogu z interesariuszami na różnych poziomach organizacji. Zwiększysz pewność siebie w kontaktach z biznesem, zbudujesz wizerunek partnera biznesowego i lepiej zrozumiesz kontekst biznesowy swojej pracy. Dla organizacji oznacza to rozszerzenie zakresu współpracy z klientem, przekształcenie relacji z dostawcy na partnera strategicznego oraz zwiększenie satysfakcji klientów wewnętrznych i zewnętrznych.

Szczegółowy program:

1. Moduł 1: Podstawy myślenia biznesowego

- 1.1. Co to znaczy "myśleć biznesowo"?
- 1.2. Różnice między perspektywą techniczną a biznesową
- 1.3. Myślenie w kategoriach wartości, a nie funkcjonalności
- 1.4. Kluczowe kompetencje partnera biznesowego

2. Moduł 2: Analiza strategiczna

- 2.1. Analiza otoczenia biznesowego organizacji
- 2.2. Identyfikowanie kluczowych procesów biznesowych
- 2.3. Mapowanie wpływu technologii na biznes
- 2.4. Impact Mapping jako narzędzie analizy strategicznej

3. Moduł 3: Zarządzanie interesariuszami i ich oczekiwaniami

- 3.1. Identyfikowanie kluczowych interesariuszy w projektach
- 3.2. Strategie zarządzania różnymi typami interesariuszy
- 3.3. Współpraca z działem sprzedaży i key account managers
- 3.4. Synchronizacja działań technicznych z procesami sprzedażowymi

4. Moduł 4: Komunikacja dostosowana do odbiorcy

- 4.1. Specyfika komunikacji z klientami, managerami, CEO
- 4.2. Dostosowywanie języka do poziomu technicznego odbiorcy
- 4.3. Budowanie przekazu wartości dla różnych ról
- 4.4. Techniki radzenia sobie z oporem i krytyką

5. Moduł 5: Odkrywanie potrzeb biznesowych

- 5.1. Techniki zadawania pytań odkrywających potrzeby
- 5.2. Odróżnianie potrzeb od sugestii rozwiązań

5.3. Identyfikowanie ukrytych motywacji interesariuszy

5.4. Identyfikowanie nowych obszarów potencjalnej współpracy

6. Moduł 6: Prezentowanie rozwiązań i prowadzenie spotkań

6.1. Schemat SPIRA w prezentowaniu rekomendacji technicznych

6.2. Techniki prezentacji rozwiązań technicznych

6.3. Obsługa pytań i wątpliwości

6.4. Argumentowanie decyzji technicznych korzyściami biznesowymi

7. Moduł 7: Rozwijanie relacji biznesowej

7.1. Metoda PKA w negocjacjach

7.2. Koordynacja działań z zespołami sprzedażowymi

7.3. Mapowanie możliwości cross-selling i up-selling