



AKAT Usługi
Doradczyci Tomasz
Kurek



Efektywność działu handlowego - praktyczny program rozwoju moduł "ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ" *możliwa forma zdalna*

Numer usługi 2020/04/07/12327/552910

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 20.08.2024 do 21.08.2024

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

258,33 PLN brutto/h

258,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Kierownicy, managerowie, dyrektorzy działów sprzedaży, właściciele przedsiębiorstw.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	19-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Wiedza:

- poznanie etapów sprzedaży i tego jak powinny być zarządzane, optymalizowanie,
- poznanie technik motywacyjnych,
- poznanie zasad skutecznej komunikacji w zespole sprzedażowym,
- poznanie zasad analizy zysków i efektywności sprzedaży.

Umiejętności:

- budowanie większej sprzedaży,
- umiejętność motywowania handlowców,
- delegowanie zadań,
- umiejętność skutecznej komunikacji, w tym zwrotnej.

Postawy:

- zaangażowanie, odpowiedzialność, rzetelność.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
umiejętność skutecznej komunikacji, w tym zwrotnej	- poznanie zasad skutecznej komunikacji w zespole sprzedażowym,	Test teoretyczny
budowanie większej sprzedaży, - umiejętność motywowania handlowców, - delegowanie zadań,	- umiejętność skutecznej komunikacji, w tym zwrotnej.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

Program

Efektywność działu handlowego - praktyczny program rozwoju modułu "ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ" *możliwa forma zdalna*

Program ten wraz z modułem "BUDOWANIE SPRZEDAŻY" koncentruje się na kluczowych aspektach funkcjonowania działów handlowych. Weryfikacja jakości działań handlowych nastąpi w najbliższych tygodniach i miesiącach w wyjątkowej intensywności. Przetrwają najlepsi, charakteryzujący się największą efektywnością sprzedaży i jakością zarządzania procesami. **Kto szybciej przystosuje się do nowej sytuacji ten z kryzysu wyjdzie najmocniejszy.**

Dzień 1

Analiza Twoich działań na stanowisku kierowniczym i Twoich najmocniejszych stron

- Przeanalizujemy Twoje zadania i obowiązki oraz ich efektywność.

Z doświadczenia wiemy, że managerowie i dyrektorzy sprzedaży lokują swój czas i energię w działania, które przynoszą mniejsze od oczekiwanych efekty, zbudujemy optymalny harmonogram dnia, by polepszyć efektywność.

Analiza Twoich pracowników działu handlowego

- Przeanalizujemy kompetencje i efektywność Twoich pracowników,
- Poukładamy działania zespołu handlowego, tak by maksymalnie wykorzystać umiejętności poszczególnych handlowców,
- Zweryfikujemy ich efektywność,
- Zbudujemy ścieżkę rozwoju i harmonogram dnia dla każdego z nich.

Dzień

Wyznaczanie celów w oparciu o analizę sprzedaży i opracowanie optymalnych sposobów ich osiągnięcia

- Przeanalizujemy dokładnie Waszą sprzedaż,
- Zbudujemy realne cele i najlepsze formy ich osiągnięcia.

Jednym z najczęstszych błędów w zarządzaniu sprzedażą jest wyznaczanie celów nieadekwatnych od okoliczności, wypracujemy je pod kątem kluczowych zmiennych oraz przygotujemy odpowiednią ich komunikację.

Delegowanie zadań, weryfikowanie pracy handlowca, skuteczna informacja zwrotna

Indywidualne podejście w delegowaniu zadań (dla każdego z handlowców i każdego z zadań) to podstawa do efektywności /

- Pokażemy skuteczne narzędzia do delegowania i stopniowania delegowania,
- Podzielimy się skutecznymi sposobami na skuteczną informację zwrotną w różnych sytuacjach.

Budowanie motywacji i odpowiedniego nastawienia handlowców do sprzedaży

- Zajmiemy się motywacją w zespole rozproszonym,
- Dopasujemy najlepsze sposoby motywacji indywidualnej i zespołowej
- Porozmawiamy o systemach motywacyjnych i premiowych,
- Będziemy pracowali nad budowaniem zaangażowania w dobie nowej sytuacji biznesowej

Narzędzia i metody pracy - JAK PRACUJEMY?

1. Pełna aktywność i maksymalne skupienie na temacie, ponieważ sesje trwają od 45 do 90 minut każda, możesz odbyć do 3 sesji dziennie Pełna elastyczność i dopasowanie do trybu dnia i pracy, ponieważ sesje odbywają się w między godz. 8:00 a godz. 22:00 (obecny harmonogram usługi jest przykładowy)
2. Pełna otwartość i maksymalne skupienie na Uczestniku, ponieważ odbywamy sesje indywidualne
3. Integracja zespołu handlowego i ważna wymiana doświadczeń, ponieważ odbywamy także sesje grupowe
4. Maksymalny możliwy komfort pracy, ponieważ ustalamy dokładny harmonogram sesji do Twoich oczekiwań i możliwości
5. Błyskawiczna informacja zwrotna i wskazówki działań, ponieważ dzięki kanałom online możemy uczestniczyć w rozmowach sprzedażowych handlowców i spotkaniach managerów ze swoimi handlowcami

W przypadku realizacji w formie zdalnej:

Realizacja usługi odbędzie się w formie zdalnej za pośrednictwem wybranej platformy.

- Wymagania sprzętowe: komputer wraz z działającym zewnętrznym lub wewnętrznym mikrofonem, głośnik, klawiatura.
- Wymagania dot. łącza sieciowego: Komputer musi być podłączony do sieci internetowej (minimalna szybkość pobierania 60 kb/s, preferowana 228 kb/s)
- Wymagania dot. oprogramowania: Uczestnik powinien mieć pobraną aplikację wybranej platformy (do ustalenia)
- Ważność spotkania: doradca skontaktuje się z uczestnikami w celu zaproszenia za pomocą maila. Link do spotkania będzie aktywny podczas trwania usługi.

Efekty uczenia zostaną zweryfikowane na podstawie: case study, warsztatów.

Szkolenie jest jednym z dwóch modułów projektu "Efektywność działu handlowego. Drugi to "Zarządzanie sprzedażą" - zapraszamy na oba w formie dedykowanej!

Harmonogram oraz zakres oszczególnych bloków jest możliwy do modyfikacji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Analiza Twoich działań na stanowiskukiero wniczym i Twoich najmocniejszych stron	Tomasz Kurek	20-08-2024	09:00	12:00	03:00
2 z 4 Delegowanie zadań, weryfikowanie pracy handlowca, skuteczna informacja zwrotna	Tomasz Kurek	20-08-2024	09:00	12:00	03:00
3 z 4 Budowanie motywacji i odpowiedniego nastawienia handlowców do sprzedaży	Tomasz Kurek	21-08-2024	12:00	15:00	03:00
4 z 4 Wyznaczanie celów w oparciu o analizęsprzedaży i opracowanie optymalnychspo sób ich osiągnięcia	Tomasz Kurek	21-08-2024	12:00	15:00	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	258,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	258,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kurek

Doświadczony menedżer i sprawdzony trener biznesu specjalizujący się m.in. w:

- * procesach komunikacji: biznesowej, marketingowej, zespołowej
- * zarządzaniu projektami, wdrażaniem wartości w organizacjach
- * doradztwie biznesowym, głównie w ramach nowatorskich przedsięwzięć.

Posiadane kwalifikacje z zakresu zarządzania projektami i realizacji strategicznych dla przedsiębiorstwa projektów zdobywał m.in. w ramach:

- * pełnienia obowiązków Członka Zarządu Expo Mazury odpowiedzialnego za marketing korporacyjny, Centrum Konferencyjne oraz Dział Eventów
- * pełnienia obowiązków Dyrektora Projektów Motor Show, Poznań Game Arena i Electronic Sports World Cup, realizowanych przez Międzynarodowe Targi Poznańskie

* pełnienia obowiązków prowadzącego i koordynatora autorskiego projektu w ramach procesu budowy misji, wizji i systemu wartości dla m.in. Aquanet, cdp.pl, Strima i Zamet Industry
Obecnie dzieli się doświadczeniami prowadząc warsztaty szkoleniowe dla kadry managerskiej średniego i wyższego szczebla.

Budowanie długoletnich relacji biznesowych z polskimi oddziałami międzynarodowych korporacji, przede wszystkim w branży motoryzacyjnej i nowych technologii oraz z setkami mniejszych przedsiębiorstw:

- bieżąca obsługa Klientów, w tym ścisła współpraca przy kreowaniu i realizacji realizowanych przez Klientów projektów,
- przygotowywanie ofert,
- prezentacje biznesowe,
- negocjacje cenowe i warunków współpracy,
- przygotowywanie i finalizowanie umów, etc.
- * Kreowanie, przygotowywanie i

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Informacje dodatkowe

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej**.

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

**Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).
Zapraszamy do kontaktu.**

www.akatconsulting.pl

Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Adres

Kielce
Kielce
woj. świętokrzyskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686