

Efektywność działu handlowego - praktyczny program rozwoju moduł "ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ"

możliwa forma zdalna

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi	2020/04/07/12327/552913		
Cena netto	3 100,00 zł	Cena brutto	3 100,00 zł
Cena netto za godzinę	258,33 zł	Cena brutto za godzinę	258,33
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	12		
Termin rozpoczęcia usługi	2020-07-30	Termin zakończenia usługi	2020-07-31
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2020-04-07	Termin zakończenia rekrutacji	2020-07-30
Maksymalna liczba uczestników	3		
Kategoria główna KU	Usługi		
Kategorie dodatkowe KU	Zarządzanie i organizacja		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0		

Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		AKAT Usługi Doradcze Tomasz Kurek	
Osoba do kontaktu	Anna Wysoczańska	Telefon	793489003
E-mail	a.wysoczanska@akatconsulting.pl		

Cel usługi

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest poprawa działań sprzedażowych i generowanie większej liczby klientów oraz wzrost sprzedaży produktów, bądź usług.

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym usługi jest: * na poziomie wiedzy: - 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. * na poziomie umiejętności: - budowanie większej sprzedaży, - umiejętność motywowania handlowców, - delegowanie zadań, - umiejętność skutecznej komunikacji, w tym zwrotnej, - umiejętność identyfikacji i eliminacji działań nieefektywnych biznesowo, - umiejętność dokonywania analizy kosztowej/produktowej/ efektywności sprzedaży *na poziomie postaw: - zaangażowanie, odpowiedzialność, rzetelność,

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Efektywność działu handlowego - praktyczny

program rozwoju moduł "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.

Dzień 2

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 3

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.

Dzień 4

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.

Dzień 5

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 wybranego komunikatora/platformy.
- Wymagania sprzętowe: komputer wraz z działającym zewnętrznym bądź wewnętrznym mikrofonem oraz głośnikiem, klawiatura,
- Wymagania dot. łącza sieciowego: Komputer musi być połączony do sieci internetowej (minimalna szybkość pobierania 30 kb/s, preferowana 128 kb/s)
- Wymagania dot. oprogramowania: do ustalenia
- Ważność spotkania: trener skontaktuje się z uczestnikiem w celu zaproszenia za pomocą maila.

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.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Efektami uczenia się, które nabędą uczestnicy usługi są:

1. Optymalna strategia sprzedaży, w tym m.in.: wzmocnienie najbardziej efektywnych procesów sprzedażowych <-- diagnoza i eliminacja działań nieefektywnych biznesowo <-- analiza konwersji sprzedaży (działania, produkty, doradcy handlowi) <-- analiza zysków i efektywności sprzedaży poszczególnych produktów <-- analiza kosztowa produkcji/dystrybucji/sprzedaży

2. Zarządzanie zespołem handlowym, w tym m.in.: budowanie odpowiedniej motywacji i efektywności handlowca <-- delegowanie i weryfikacja realizacji zadań właściwa komunikacja zwrotna <-- wyznaczanie i komunikacja celów <-- przekazanie właściwych narzędzi i nauczanie korzystania z nich <-- zindywidualizowany mentoring <-- zbudowanie ścieżki rozwoju handlowca <-- analiza kompetencji sprzedażowych handlowca

Grupa docelowa

Informacje dodatkowe

PODATEK VAT

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy 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 doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

OGÓLNE WARUNKI ŚWIADCZENIA USŁUG

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

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją OWU, które znajdują się na stronie [www http://www.akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy](http://www.akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy).

Usługa może być rejestrowana/nagrywana w celu kontroli w przypadku, gdy usługa jest realizowana z dofinansowaniem.

WSPARCIE W POZYSKANIU DOFINANSOWANIA

Zapraszamy do kontaktu

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Analiza Twoich działań na stanowisku kierowniczym i Twoich najmocniejszych stron	2020-07-30	08:00	10:00	2:00
2	Analiza Twoich działań na stanowisku kierowniczym i Twoich najmocniejszych stron - kontynuacja	2020-07-30	10:00	12:00	2:00
3	Analiza Twoich pracowników działu handlowego	2020-07-30	12:00	13:00	1:00
4	Analiza Twoich pracowników działu handlowego - kontynuacja	2020-07-30	13:00	14:00	1:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5	Wyznaczanie celów w oparciu o analizę sprzedaży i opracowanie optymalnych sposobów ich osiągnięcia	2020-07-31	08:00	10:00	2:00
6	Delegowanie zadań, weryfikowanie pracy handlowca, skuteczna informacja zwrotna	2020-07-31	10:00	12:00	2:00
7	Budowanie motywacji i odpowiedniego nastawienia handlowców do sprzedaży	2020-07-31	12:00	13:00	1:00
8	Delegowanie zadań, weryfikowanie pracy handlowca, skuteczna informacja zwrotna -kontynuacja	2020-07-31	13:00	14:00	1:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Rafał Błachowski
Obszar specjalizacji	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.

Doświadczenie zawodowe	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 sprzedawanie: - pakietów sponsorskich (sukcesy m.in.: BZ WBK, VISA, Allegro, Intel, HP i inni), - partnerskich pakietów medialnych (sukcesy m.in. Grupa TVN, Onet.pl, Grupa Time, Wydawnictwo Bauer i inni) - ofert handlowych (sukcesy m.in. Toyota Motor Poland, Ford Polska, AMD Polska i wielu, wielu innych)
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Doświadczenia w zakresie prowadzenia szkoleń, m.in. Wedel, Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, Expo Mazury, WTC Poznań i liczne szkolenia otwarte oraz zamknięte, które realizowałem dla firmy szkoleniowej Semper.
Wykształcenie	Ukończył Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu na Wydziale Nauk Społecznych o kierunku Socjologia. Doświadczony menadżer, wieloletni dziennikarz prasowy i radiowy

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Łódź, woj. łódzkie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Usługa zostanie zrealizowana online za pośrednictwem wybranej platformy.</p>	<p>Warunki logistyczne:</p> <p>Inne, W związku z realizacją zdalną usługi, formalnym miejscem realizacji będzie siedziba wnioskodawcy tj. Podwale 7, 50-043 Wrocław, natomiast usługa odbędzie się w formie zdalnej, online za pomocą wybranej platformy internetowej: ZOOM</p>
---	--