



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻOWYM

Numer usługi 2024/02/01/159753/2061720

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 12.12.2024 do 13.12.2024

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie polecane: Kadrze managerskiej zarządzającej zespołami handlowymi funkcjonującymi na rynku B2B. Dyrektorom handlowym, członkom zarządu, właścicielom firm handlowych realizującym sprzedaż B2B. Specjalistom ds. sprzedaży wiążącym swój awans zawodowy i ścieżkę kariery z zarządzaniem sprzedażą
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	06-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie dostarczy Ci niezbędnych narzędzi i wiedzy, aby skutecznie zarządzać zespołem i osiągać wyższe wyniki sprzedażowe.

Podczas szkolenia z zarządzania zespołem sprzedażowym będziesz miał również okazję wymienić się doświadczeniami i najlepszymi praktykami z innymi kierownikami sprzedaży, co pozwoli Ci poszerzyć swoje horyzonty i zdobyć cenne wskazówki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Podczas szkolenia z zarządzania zespołem sprzedażowym uczestnik: - Wie jak opracować profile handlowców uwzględniające czekające ich zadania i charakter pracy. - Zna typowe i nietypowe źródła pozyskiwanie członków zespołu. - Nauczy się planowania sprzedaży dla zespołu i jego członków.	Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów oraz praktycznych unikalnych metod.	Wywiad swobodny
- Zdobędzie wiedzę o zasadach motywowania zespołu sprzedażowego i pozna praktyczne metody dbania o motywację handlowców. - Nauczy się wykorzystywać Zarządzanie przez Cele w pracy managera sprzedaży. - Wie się jakie są narzędzia i metody kontroli realizacji planu sprzedażowego przez zespół handlowy.	Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów oraz praktycznych unikalnych metod.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

tak, dokument zawiera opis efektów uczenia się

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

tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji

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

tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

ZARZĄDZANIE DZIAŁEM SPRZEDAŻY – jaka jest moja funkcja

- Rola, zadania, wyzwania w zarządzaniu działem sprzedaży
- Czego oczekuje ode mnie firma a czego oczekuje mój zespół
- Cele firm, cele mojego działu a cele mojego podwładnego.
- Czego ja oczekuję od mojego zespołu?
- Jakie są słabości i atuty zespołu?
- Kompetencje niezbędne w skutecznym zarządzaniu zespołem
- Autorytet wynikający z postawy, nie ze stanowiska.
- Podstawowe czynniki budujące autorytet.
- Jak mój styl kierowania wpływa na poszczególnych pracowników oraz cały zespół.

BUDOWANIE EFEKTYWNEGO ZESPOŁU SPRZEDAŻOWEGO

- Mocne i słabe strony mojego zespołu
- Wspieranie współzawodnictwa vs rywalizacja wewnętrzna
- Kontrola i rozliczanie zespołu – szanse i zagrożenia
- Spotkania z handlowcami – rola, zadania, strategia

PLANOWANIE SPRZEDAŻY

- Spójność planów i strategii
- Potencjał rynku, Analiza Przewagi Konkurencyjnej
- Lejek sprzedaży
- Czego chcemy, a co możemy – SWOT
- Kanały sprzedaży, segmentacja rynku
- Plan sprzedaży- jak go tworzyć w oparciu o oczekiwania przekazywane z wyższego szczebla
- KPI handlowca – jak projektować i rozliczać

KOMUNIKACJA W ZARZĄDZANIU ZESPOŁEM SPRZEDAŻY

- FUKO, feedback – skuteczna informacja zwrotna
- Zarządzanie osobowościami w zespole
- Konsekwencja w zarządzaniu
- Trudne rozmowy z pracownikiem
- Trudne sytuacje w zespole handlowym
- Jak nakłonić sprzedawców do stosowania wytycznych, otrzymywanie regularnych raportów

MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW

- Pozafinansowe motywowanie
- Techniki motywowania pracowników do zmian.
- Kiedy rozmowa z podwładnym jest motywująca a kiedy demotywująca.
- Sposoby udzielania pochwał aby pracownik mógł je dostrzec i ocenić jako pozytywną informację
- zwrotną na temat jego zachowania, pracy.
- Jak zapobiegać spadkowi motywacji w zespole handlowym
- Cele twarde i miękkie handlowców
- Zasada działania systemów motywacyjnych

O CZYM NIE MOŻESZ ZAPOMNIEĆ W ZARZĄDZANIU ZESPOŁEM HANDLOWYM

- Prowadzenie efektywnych zebrań handlowych
- Training on the job- asystowanie handlowcom w sprzedaży w terenie
- Ścieżki kariery dla handlowców
- Wdrażanie do pracy nowego handlowca
- Co zrobić z nierentownym pracownikiem

PODSUMOWANIE

Plan działania

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 sesja szkoleniowa	Artur Płonka	12-12-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 2 sesja szkoleniowa	Artur Płonka	13-12-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Płonka

Przez wiele lat zdobywał szerokie kompetencje zawodowe w zakresie zarządzania projektami, sprzedaży, zarządzania oraz negocjacji.

Doświadczenie w zakresie zarządzanie projektami, sprzedaży i zarządzania podwładnymi budował współpracując z takimi firmami jak Pepco, ZM Legmet, Cermag, CCC czy Intermoda Fashion.

Od 2000 roku specjalizuje się w szkoleniach związanych zarówno z procesami projektowymi, sprzedażowymi jak i zarządczymi.

Posiada 20 – letnie doświadczenie handlowe, które praktykuje również

aktualnie jak i 15 letnie doświadczenie w zakresie zarządzania zespołami. Wykładowca w Wyższej Szkole bankowej w Opolu i we Wrocławiu w zakresie radzenia sobie z konfliktami.

Dzięki ukończeniu studiów na wydziale mechanicznym jest równorzędnym partnerem w rozmowach z klientami z branży technicznej i produkcyjnej.

Rozumiejąc zasady działania firm produkcyjnych i handlowych, potrafi doskonale dostosować narzędzia szkoleniowe do specyfiki działalności swoich klientów.

Prowadził projekty szkoleniowe związane z kierowaniem zespołem produkcji oraz współpracy międzydziałowej.

W trakcie dotychczasowych działań szkoleniowych bardzo często współpracuje z firmami realizując kompleksowe działania szkoleniowe i doradcze w zakresie umiejętności miękkich na poszczególnych płaszczyznach działania firmy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały szkoleniowe dla każdego uczestnika w postaci ćwiczeń. Po szkoleniu ebook wysyłany mailem.

Informacje dodatkowe

Szkolenie od 09:00 do 17:00

Czas trwania: 16 h zegarowych, tj. 20 h dydaktycznych x 45 min

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Szkolenie odbywa się w godzinach od 9:00 do 17:00.

Posiadamy certyfikat jakości ISO 9001:2015

Adres

ul. Piekary 5
61-823 Poznań
woj. wielkopolskie

Hotel DeSilva

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145