Możliwość dofinansowania

Grupa Szkoleniowa SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆

Szkolenie - ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻOWYM

Numer usługi 2024/02/01/159753/2061720

2 214,00 PLN brutto
1 800,00 PLN netto
110,70 PLN brutto/h
90,00 PLN netto/h

Kraków / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
20 h
19.05.2025 do 20.05.2025

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. Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu: • Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1 • Nowy start w Małopolsce z EURESem • Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe • Kierunek - Rozwój • Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	12-05-2025
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
Uczestnik pozna etapy sprzedaży i tego jak powinny być zarządzane, optymalizowanie	Nauczy się wykorzystywać Zarządzanie przez Cele w pracy managera sprzedaży.	Test teoretyczny
Dowie się jak zbudować większą sprzedaż, - umiejętność motywowania handlowców	Zdobędzie wiedzę o zasadach motywowania zespołu sprzedażowego i pozna praktyczne metody dbania o motywację handlowców.	Test teoretyczny
Nabędzie umiejętność identyfikacji i eliminacji działań nieefektywnych biznesowo	Dowie się jakie są narzędzia i metody kontroli realizacji planu sprzedażowego przez zespół handlowy.	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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

Czas trwania warsztatu to 2 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.
Usługa trwa:
- 20 h dydaktycznych x 45 minut
- 45 minut przerwy x 2 dni
- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja
Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

PRETEST

DZIEŃ PIERWSZY

Moduł I:

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.

Moduł II:

BUDOWANIE EFEKTYWNEGO ZESPŁU 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

Moduł III:

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

DZIEŃ DRUGI

Moduł I:

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

Moduł II:

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

Moduł III:

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

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 WALIDACJA - PRETEST - test	-	19-05-2025	09:00	09:10	00:10
2 z 16 ZARZĄDZANIE DZIAŁEM SPRZEDAŻY – jaka jest moja funkcja cz. 1	Artur Płonka	19-05-2025	09:10	11:15	02:05
3 z 16 Przerwa	Artur Płonka	19-05-2025	11:15	11:25	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 16 ZARZĄDZANIE DZIAŁEM SPRZEDAŻY – jaka jest moja funkcja cz. 2	Artur Płonka	19-05-2025	11:25	13:40	02:15
5 z 16 Przerwa	Artur Płonka	19-05-2025	13:40	14:05	00:25
6 z 16 BUDOWANIE EFEKTYWNEGO ZESPŁU SPRZEDAŻOWEGO	Artur Płonka	19-05-2025	14:05	15:35	01:30
7 z 16 Przerwa	Artur Płonka	19-05-2025	15:35	15:45	00:10
8 z 16 PLANOWANIE SPRZEDAŻY	Artur Płonka	19-05-2025	15:45	17:15	01:30
9 z 16 KOMUNIKACJA W ZARZĄDZANIU ZESPOŁEM SPRZEDAŻY	Artur Płonka	20-05-2025	09:00	11:15	02:15
10 z 16 Przerwa	Artur Płonka	20-05-2025	11:15	11:25	00:10
11 z 16 MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW cz. 1	Artur Płonka	20-05-2025	11:25	13:40	02:15
12 z 16 Przerwa	Artur Płonka	20-05-2025	13:40	14:05	00:25
13 z 16 MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW cz. 2	Artur Płonka	20-05-2025	14:05	15:35	01:30
14 z 16 Przerwa	Artur Płonka	20-05-2025	15:35	15:45	00:10
15 z 16 O CZYM NIE MOŻESZ ZAPOMNIEĆ W ZARZĄDZANIU ZESPOŁEM HANDLOWYM	Artur Płonka	20-05-2025	15:45	17:05	01:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 16 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	20-05-2025	17:05	17:15	00:10

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

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.

Specjalizacja trenerska:
- zarządzanie projektami,
- zarządzanie zespołami, zbuduj sobie zespół,
- komunikacja kierownicza,

- organizacja pracy i zarządzanie czasem, zarządzanie czasem w pracy handlowca,
- komunikacja oparta na EXTENDED DISC,
- zarządzanie zespołami z uwzględnieniem EXTENDED DISC,
- prowadzenie zebrań, spotkań,
- komunikacja i asertywność,
- budowanie relacji w organizacji,
- inteligencja emocjonalna, czyli budujemy zaangażowanie i samo motywację w pracy handlowca,
- trening zarządzania,
- budowanie zespołów pracowniczych,
- budowanie procesów sprzedażowych,
- techniki sprzedaży, negocjacje, trening handlowy,
- techniki wywierania wpływu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie papierowej, teczki, notesy oraz długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu e-mail z dodatkowym e-bookiem.

Informacje dodatkowe

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.)

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne

Adres

ul. Josepha Conrada 29/A
31-357 Kraków
woj. małopolskie

Hotel Conrad Comfort

Kontakt

Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145