



TSL SILESIA GROUP
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Zarządzanie sprzedażą, szkolenie

Numer usługi 2024/03/03/134379/2087342

680,00 PLN brutto

680,00 PLN netto

85,00 PLN brutto/h

85,00 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 23.05.2024 do 24.05.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa uczestników szkoleń jest bardzo szeroka: są to handlowcy, kierownicy działów sprzedaży, dyrektorzy handlowi oraz właściciele przedsiębiorstw. Uczestnikami szkolenia mogą być również działy finansowe, operacyjne oraz logistyczne, które mają bezpośredni wpływ na generowanie kosztów dodatkowych w firmie. Ciasna współpraca pomiędzy różnymi działami może mieć i z pewnością ma pozytywny wpływ na tworzenie wspólnych schematów pracy pozwalających obniżyć koszt pozyskania klienta oraz zwiększenie zysku od klienta.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	22-05-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Główny cel szkolenia – cel edukacyjny

Celem Programu szkoleniowego «Zarządzanie Sprzedażą» jest dokładnie zarządzanie sprzedażą, osiągnięcie celów sprzedażowych bazując na wykorzystaniu instrumentów handlowo-marketingowych przedstawionych w ramach szkolenia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Prawidłowo wykorzystuje analizę działalności handlowo-marketingowej dla tworzenia strategii sprzedażowej. Dostrzega wpływ motywacji indywidualnej oraz koncepcji siebie w sprzedaży na wynik sprzedaży. Uczestnik świadomie i prawidłowo przygotowuje 1 (jeden) własny schemat działań handlowo-marketingowych oraz ustala punkty kontrolne lub inne formy sprawdzania skuteczności prowadzonych działań.	1 jeden test online	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Efekty uczenia się:

Po zakończeniu usługi uczestnik:

Prawidłowo wykorzystuje analizę działalności handlowo-marketingowej dla tworzenia strategii sprzedażowej.

Dostrzega wpływ motywacji indywidualnej oraz koncepcji siebie w sprzedaży na wynik sprzedaży.

Uczestnik świadomie i prawidłowo przygotowuje, własny schemat działań handlowo-marketingowych oraz ustala punkty kontrolne lub inne formy sprawdzania skuteczności prowadzonych działań.

Efekt usługi

Wiedza:

Po zakończeniu szkolenia uczestnik samodzielnie:

- przygotowuje audyt działalności marketingowej
- oblicza koszt pozyskania Klienta
- ustawia dla firmy cele strategiczne, taktyczne, operacyjne
- odróżnia transakcyjne a relacyjne podejście do sprzedaży
- buduje plan sprzedaży oraz schematy realizacji
- wyznacza charakter sprzedaży i zadania sprzedawców odpowiednio do postawionych celów
- dopasowuje motywacje handlowców do założonych planów sprzedaży

Umiejętności:

Uczestnik samodzielnie wykorzystuje odpowiednie narzędzia handlowo - marketingowe;

Uczestnik wykorzystuje mierniki weryfikacji skuteczności prowadzonych działań handlowo-marketingowych;

Uczestnik samodzielnie analizuje/porównuje działalność handlowo-marketingową firmy z działalnością konkurencji;

Uczestnik samodzielnie analizuje i dokonuje korekty działań handlowo-marketingowych;

Uczestnik samodzielnie przygotowuje schemat działań handlowo-marketingowych i zwiększa sprzedaż.

Kompetencje społeczne:

Uczestnik tworzy Zespół handlowo-marketingowy, który działa w osiągnięciu postawionego celu.

Rozwija umiejętności wdrażania nowych rozwiązań marketingowych oraz wdrażanie nowych pomysłów bazując na współpracy zespołowej i budowaniu szerokich relacji zawodowych.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Test dostępny online na stronie Internetowej szkoleniowca

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

Osoba prowadząca walidację - Wiktoria Kwiatkowska

Program

Blok 1 - czas trwania 1H

Krótki audyt działalności marketingowej, kwestionariusz

Sprzedaż na metodę pozyskania, wykład

Średni czas trwania cyklu sprzedaży, wykład

Koszt pozyskania Klienta, wykład

LTV lifetime value - wartość życiowa Klienta, wykład

Cele strategiczne, taktyczne, operacyjne, wykład

Cztery perspektywy strategicznej karty wyników: finanse, innowacje, klienci, procesy wewnętrzne, wykład

Cztery perspektywy strategicznej karty wyników: kwestionariusz

Blok 2 - czas trwania 1H

Główne cele sprzedażowe, wykład

Wyznaczanie charakteru sprzedaży i zadań sprzedawców odpowiednio do postawionych celów, wykład

Transakcyjne a relacyjne podejście do sprzedaży, wykład

Profilowanie potencjalnych nabywców, wykład

Plan sprzedaży, budżet działu sprzedaży, wykład

Struktura działu sprzedaży, wykład

Określanie liczebności personelu sprzedaży, wykład

Charakterystyka dobrego sprzedawcy, wykład

Elementy składowe opisu stanowiska pracy sprzedawcy, wykład

Marnowanie czasu przez sprzedawców, wykład

Motywacja handlowców, wykład

Blok 3 - czas trwania 1H

Wyznaczanie charakteru sprzedaży i zadań sprzedawców odpowiednio do postawionych celów, wykład

Schematy pracy działów handlowych, wykład

Sprzedaż pośrednia, bezpośrednia, wykład

Marketing relacji, wykład

Marketing relacji, kwestionariusz

marketing relacji, ćwiczenie

Techniki sprzedaży, wykład

gra liczb, wykład

Koncepcja Siebie w sprzedaży, wykład

Metoda 20 pomysłów, wykład

Metoda 20 pomysłów, ćwiczenie

Obrona oferty, finalizacja sprzedaży, wykład

Blok 4 - czas trwania 1H

Instrumenty marketingowe w sprzedaży bezpośredniej, wykład

Media społecznościowe, wykład

Strona Internetowa, pozycjonowanie, wykład

Newsletter, wykład

mierniki działań i wyników, wykład

Analiza działalności internetowej konkurenta, kwestionariusz

Analiza marki osobistej konkurenta, kwestionariusz

Blok 5 - czas trwania 1H

Koncepcja siebie w sprzedaży, wykład

Marka osobista handlowca i jej wpływ na sprzedaż, wykład

Analiza SWOT własnej osoby jako podstawa w budowaniu marki osobistej, wykład

Analiza SWOT własnej osoby jako podstawa w budowaniu marki osobistej, ćwiczenie

Archetypy, wzorce kolektywnej osobowości , wykład

Matryca marki osobistej, wykład

Odkrywam siebie – pisanie autobiografii, ćwiczenia

Profilowanie siebie określenie grupy docelowej, ćwiczenia

Struktura rzeczywistości, wykład, ćwiczenia

Budowanie wiarygodności, wykład. ćwiczenie

Indywidualny plan rozwoju, kwestionariusz poszkoleniowy, kwestionariusz

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.

Brak wymagań dotyczących wcześniejszej znajomości tematu przez uczestnika szkoleń.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 40 Krótki audyt działalności marketingowej, kwestionariusz	-	23-05-2024	08:00	08:10	00:10
2 z 40 Sprzedaż na metodę pozyskania, wykład	-	23-05-2024	08:10	08:20	00:10
3 z 40 Media społecznościowe , wykład	-	23-05-2024	08:10	08:20	00:10
4 z 40 Średni czas trwania cyklu sprzedaży, wykład	-	23-05-2024	08:20	08:30	00:10
5 z 40 Koszt pozyskania Klienta, wykład	-	23-05-2024	08:30	08:40	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 40 LTV lifetime value - wartość życiowa Klienta, wykład	-	23-05-2024	08:40	08:50	00:10
7 z 40 Cele strategiczne, taktyczne, operacyjne, wykład	-	23-05-2024	08:50	09:00	00:10
8 z 40 Główne cele sprzedażowe, oraz wyznaczanie charakteru sprzedaży, wykład	-	23-05-2024	09:00	09:10	00:10
9 z 40 Transakcyjne a relacyjne podejście do sprzedaży,Profilo wanie potencjalnych nabywców wykład	-	23-05-2024	09:10	09:20	00:10
10 z 40 Struktura działu sprzedaży, Określanie liczebności personelu sprzedaży, wykład	-	23-05-2024	09:20	09:30	00:10
11 z 40 Charakterystyka dobrego sprzedawcy, Elementy składowe opisu stanowiska pracy sprzedawcy, wykład	-	23-05-2024	09:30	09:40	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 40 Marnowanie czasu przez sprzedawców oraz motywacja handlowców, wykład	-	23-05-2024	09:40	10:00	00:20
13 z 40 Wyznaczanie charakteru sprzedaży i zadań sprzedawców odpowiednio do postawionych celów, wykład	-	23-05-2024	10:00	10:10	00:10
14 z 40 Schematy pracy działów handlowych, wykład	-	23-05-2024	10:10	10:20	00:10
15 z 40 Sprzedaż pośrednia, bezpośrednia, wykład	-	23-05-2024	10:20	10:30	00:10
16 z 40 Marketing relacji, wykład	-	23-05-2024	10:30	10:40	00:10
17 z 40 Marketing relacji, kwestionariusz	-	23-05-2024	10:40	10:50	00:10
18 z 40 marketing relacji, ćwiczenie	-	23-05-2024	10:50	11:00	00:10
19 z 40 Techniki sprzedaży, wykład	-	23-05-2024	11:00	11:10	00:10
20 z 40 gra liczb, wykład	-	23-05-2024	11:10	11:20	00:10
21 z 40 Koncepcja Siebie w sprzedaży, wykład	-	23-05-2024	11:20	11:30	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 40 Metoda 20 pomysłów, wykład	-	23-05-2024	11:30	11:40	00:10
23 z 40 Metoda 20 pomysłów, ćwiczenie	-	23-05-2024	11:40	11:50	00:10
24 z 40 Obrona oferty, finalizacja sprzedaży, wykład	-	23-05-2024	11:50	12:00	00:10
25 z 40 Instrumenty marketingowe w sprzedaży bezpośredniej, wykład	-	24-05-2024	08:00	08:10	00:10
26 z 40 Strona Internetowa, pozycjonowanie, wykład	-	24-05-2024	08:20	08:30	00:10
27 z 40 Newsletter, wykład	-	24-05-2024	08:30	08:40	00:10
28 z 40 mierniki działań i wyników, wykład	-	24-05-2024	08:40	08:50	00:10
29 z 40 Analiza działalności internetowej konkurenta, kwestionariusz	-	24-05-2024	08:50	09:50	01:00
30 z 40 Koncepcja siebie w sprzedaży, wykład	-	24-05-2024	09:00	09:10	00:10
31 z 40 Marka osobista handlowca i jej wpływ na sprzedaż, wykład	-	24-05-2024	09:10	09:20	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 40 Analiza SWOT własnej osoby jako podstawa w budowaniu marki osobistej, wykład	-	24-05-2024	09:20	09:30	00:10
33 z 40 Analiza SWOT własnej osoby jako podstawa w budowaniu marki osobistej, ćwiczenie	-	24-05-2024	09:30	09:40	00:10
34 z 40 Archetypy, wzorce kolektywnej osobowości , wykład	-	24-05-2024	09:40	09:50	00:10
35 z 40 Matryca marki osobistej, wykład	-	24-05-2024	09:50	10:00	00:10
36 z 40 Odkrywam siebie – pisanie autobiografii, ćwiczenia	-	24-05-2024	10:00	10:20	00:20
37 z 40 Profilowanie siebie określenie grupy docelowej, ćwiczenia	-	24-05-2024	10:20	10:40	00:20
38 z 40 Struktura rzeczywistości, wykład, ćwiczenia	-	24-05-2024	10:40	11:00	00:20
39 z 40 Budowanie wiarygodności, wykład. ćwiczenie	-	24-05-2024	11:00	11:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
40 z 40 Indywidualny plan rozwoju, kwestionariusz poszkoleniowy, kwestionariusz	-	24-05-2024	11:30	12:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	680,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	680,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	85,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	85,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po zakończeniu usługi uczestnicy szkolenia otrzymają:

- link do testów online, dzięki którym każdy uczestnik zweryfikuje otrzymaną wiedzę w trakcie szkolenia.
- slajdy przedstawione na szkoleniu w formacie PDF.
- listę źródeł wykorzystanych dla przygotowania szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Brak wymagań dotyczących znajomości tematu przez uczestnika szkoleń.

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest realizowane przez 2 dni po 4 godziny dziennie, z których 3 godziny to wykład, 1 godzina przerwy oraz pytania odpowiedzi. W ramach szkolenia jest zapewnione doradztwo po szkoleniowe 1 H online.

W ramach doradztwa poszkoleniowego, doradca oraz szkoleniowiec odpowiada na wszystkie pytania, które zostały niezrozumiałe lub nie do końca zrozumiane w trakcie szkolenia.

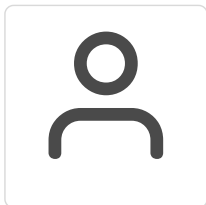
Po szkoleniu każdy uczestnik zalicza test wiedzy, który jest dostępny na stronie internetowej Spółki a link jest przesyłany przez organizatora na skrzynkę mailową każdego uczestnika.

Warunki techniczne

usługa na żywo w siedzibie TSL Silesia Bytom, Rycerska, 9

lub w Teams

Kontakt



Wiktoria Turlajewa

E-mail w.turlajewa@tsl-silesia.com.pl

Telefon (+48) 608 675 834