



FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ



Zarządzanie procesem sprzedaży

Numer usługi 2024/05/28/132349/2164080

📍 Poznań / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 35 h

📅 04.07.2024 do 02.08.2024

7 533,75 PLN brutto

6 125,00 PLN netto

215,25 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa obejmuje szeroki zakres profesjonalistów zaangażowanych w procesy sprzedaży, zarządzania zespołami sprzedażowymi i strategię marketingową w firmach różnej wielkości i branż. Do grupy docelowej należą menedżerowie sprzedaży i liderzy zespołów sprzedażowych, specjaliści ds. sprzedaży i przedstawiciele handlowi, specjaliści ds. marketingu, przedsiębiorcy i właściciele małych i średnich firm, osoby odpowiedzialne za rozwój biznesu, konsultanci i coachowie biznesowi.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	03-07-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	35
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 przygotowuje do skutecznego zarządzania procesami sprzedaży w organizacji. Szkolenie ma na celu rozwinięcie zrozumienia procesu sprzedaży oraz opanowanie nowoczesnych technik sprzedaży

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje kompleksowy proces sprzedaży	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje kluczowe etapy procesu sprzedaży od pozyskiwania leadów do opieki posprzedażowej	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje techniki i narzędzia sprzedażowe	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje nowoczesne techniki i narzędzia sprzedażowe, w tym systemy CRM, do zwiększenia efektywności sprzedaży	Test teoretyczny
Uczestnik nadzoruje zespół sprzedażowy i zarządza zespołem sprzedażowym	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje strategie rekrutacji, motywacji i rozwoju członków zespołu sprzedażowego	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje system CRM do zarządzania relacjami z klientami	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje elementy systemu CRM do zarządzania interakcjami z klientami i analizy danych sprzedażowych	Test teoretyczny
Uczestnik planuje negocjacje i skutecznie negocjuje	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje strategie opieki posprzedażowej, aby zwiększyć lojalność klientów. Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje podstawowe zasady i techniki negocjacyjne dostosowane do różnych typów klientów	Obserwacja w warunkach symulowanych Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia sposoby opieki posprzedażowej	Uczestnik identyfikuje i charakteryzuje strategie opieki posprzedażowej, aby zwiększyć lojalność klientów	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

1. Wprowadzenie do zarządzania procesem sprzedaży

- **Podstawy zarządzania sprzedażą**
 - Rozumienie procesu sprzedaży.
 - Kluczowe elementy skutecznego procesu sprzedaży.
- **Rola menedżera sprzedaży**
 - Zadania i odpowiedzialności menedżera sprzedaży.
 - Budowanie i zarządzanie zespołem sprzedażowym.
- **Analiza rynku i segmentacja klientów**
 - Metody identyfikacji i segmentacji rynku.
 - Dostosowanie strategii sprzedaży do różnych segmentów rynku.
- **Warsztaty: Tworzenie profili klientów**
 - Praktyczne ćwiczenia w tworzeniu profili idealnych klientów i strategii ich pozyskania.

2. Techniki sprzedaży i negocjacji

- **Nowoczesne techniki sprzedaży**
 - Przegląd i zastosowanie nowoczesnych technik sprzedaży.
 - Wykorzystanie narzędzi cyfrowych w procesie sprzedaży.
- **Sztuka negocjacji**
 - Podstawowe zasady i techniki negocjacyjne.
 - Przeprowadzanie skutecznych negocjacji z różnymi typami klientów.

3. Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)

- **Wprowadzenie do CRM**
 - Znaczenie zarządzania relacjami z klientami w procesie sprzedaży.
 - Przegląd popularnych systemów CRM.
- **Budowanie i utrzymywanie relacji z klientami**
 - Strategie budowania długotrwałych relacji z klientami.
 - Personalizacja komunikacji i oferty.
- **Warsztaty: Praca z systemem CRM**
 - Ćwiczenia praktyczne w wybranym systemie CRM, symulacja zarządzania kontaktami i szansami sprzedaży.

4. Skuteczne zamykanie transakcji i opieka posprzedażowa

- **Techniki zamykania sprzedaży**
 - Metody skutecznego zamykania transakcji.
 - Radzenie sobie z obiekcjami klientów.
- **Opieka posprzedażowa i lojalność klientów**

- Znaczenie opieki posprzedażowej dla zwiększenia lojalności klientów.
- Programy lojalnościowe i ich wpływ na powtarzalność sprzedaży.

5: Analiza i optymalizacja procesu sprzedaży

- **Monitoring i analiza wyników sprzedaży**
 - Techniki analizy danych sprzedażowych.
 - Wykorzystanie danych do optymalizacji procesu sprzedaży.
- **Planowanie strategiczne i rozwój**
 - Ustalanie celów sprzedażowych i planowanie działań strategicznych.
 - Rozwój umiejętności i kompetencji zespołu sprzedażowego.
- Test

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 9 Wprowadzenie do zarządzania procesem sprzedaży	Emilia Sędziak	04-07-2024	12:00	14:00	02:00	Nie
2 z 9 Wprowadzenie do zarządzania procesem sprzedaży	Emilia Sędziak	26-07-2024	08:00	13:00	05:00	Tak
3 z 9 Techniki sprzedaży i negocjacji	Emilia Sędziak	26-07-2024	13:00	17:00	04:00	Tak
4 z 9 Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)	Emilia Sędziak	26-07-2024	17:00	18:30	01:30	Tak
5 z 9 Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)	Emilia Sędziak	29-07-2024	08:00	12:30	04:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
6 z 9 Skuteczne zamykanie transakcji i opieka posprzedażowa	Emilia Sędziak	29-07-2024	12:30	18:00	05:30	Tak
7 z 9 Analiza i optymalizacja procesu sprzedaży	Emilia Sędziak	30-07-2024	08:00	14:30	06:30	Tak
8 z 9 Analiza i optymalizacja procesu sprzedaży	Emilia Sędziak	31-07-2024	08:00	12:00	04:00	Tak
9 z 9 test	-	31-07-2024	12:00	14:00	02:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 533,75 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 125,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Emilia Sędziak

Od 2019 roku, prowadząc własną firmę, przeprowadziła tysiące godzin zajęć i konsultacji z klientami oraz firmami z zakresu negocjacji, współpracy międzynarodowej, zarządzania zespołem i komunikacji biznesowej. Negocjowała z partnerami z krajów takich jak: Francja, Niemcy, Wielka Brytania, Hiszpania, Dania, Holandia, Norwegia, Finlandia, Włochy, Chiny, Indie, Czechy, Słowacja,

Belgia, Litwa, Turcja, Kanada, USA i oczywiście Polska. Według testu Talent Dynamics jest Deal Maker'em, czyli urodzonym negocjatorem. Dwa pierwsze talenty Gallupa to: Osiągnięcie i Ukierunkowanie, które pozwalają jej skupić się w pełni na każdym zadaniu, tak aby odnieść sukces. Kolejnym talentem Emilii jest Bliskość, dlatego też z łatwością buduje relacje i dba o nie. Uważa, że to ludzie budują biznes. Uczestniczyła w wielu szkoleniach międzynarodowych, min. Negotiation Techniques, Leadership Academy, Leading Changes, Green & Black Belt. Jest absolwentką certyfikowaną Master Business Teacher oraz ukończyła pakiet szkoleń Master Business Training u Kamili Rowińskiej. Jako „Negocjator do wynajęcia” do dziś pomaga firmom negocjować warunki współprac, kontraktów i w Polsce jak i za granicą. Do dziś prowadzi szkolenia, konsultacje i wykłady z zakresu biznesu międzynarodowego. Występuje na konferencjach biznesowych. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Niezbędne materiały zostaną udostępnione uczestnikom szkolenia

Informacje dodatkowe

Harmonogram może ulec zmianie.

Harmonogram jest podany w godzinach zegarowych, a przerwy nie są uwzględnione.

Warunki techniczne

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „Google Meet” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.
5. Google Meet działa w aktualnej wersji oraz dwóch wcześniejszych głównych wersjach tych systemów operacyjnych:
 - Apple macOS,
 - Microsoft Windows,
 - Chrome OS,
 - Ubuntu i inne dystrybucje Linuksa oparte na Debianie.

Adres

ul. Naramowicka 266B

61-601 Poznań

woj. wielkopolskie

Kontakt



Weronika Montowska-Brzostowska

E-mail weronika.montowska-brzostowska@fipp.com.pl

Telefon (+48) 506 388 003