



Sandler Training
Polska Sp. z o.o.



AKADEMIA ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ W NIERUCHOMOŚCIACH

Numer usługi 2024/06/07/26255/2174767

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 64 h

📅 26.09.2024 do 19.12.2024

11 685,00 PLN brutto

9 500,00 PLN netto

182,58 PLN brutto/h

148,44 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• właściciele• menedżerowie sprzedaży• pracownicy zatrudnieni na kierowniczym stanowisku• pracownicy, wobec których właściciele mają plany związane z awansem na stanowisko kierownicze
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	05-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	64
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Program Rozwojowy AKADEMIA ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ pozwoli uczestnikowi nabyć kluczowe umiejętności menedżerskie w zakresie zarządzania zespołem i sprzedażą, komunikacji, motywowania czy rozwijania zespołu oraz zatrudniania pracowników.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>zrozumienie członków zespołu, poznanie ich motywatorów i nauczenie się pracy z nimi, aby przynosili firmie najlepsze możliwe rezultaty;</p> <p>zbudowanie trwałych relacji biznesowych z podległym zespołem; zarządzanie wynikiem finansowym;</p>	<p>znajomość podstawowych zasady bycia menedżerem; rozpoznawanie różnych typów współpracowników i sposobów dotarcia i zbudowania samodzielność w działaniu</p> <p>znajomość zasad współpracy menedżera z jego ludźmi, aby były fundamentem relacji na lata; umiejętność stawiania celów, weryfikacji i planowania aktywności, które mają służyć ich realizacji</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>opanowanie technik komunikacyjnych, które pozwolą zespołowi działać regularnie i bardziej autonomicznie, bez czekania na instrukcje od menedżera;</p>	<p>znajomość prowadzenia spotkań okresowych z członkami zespołu; motywatorów zwiększających ich zaangażowanie; poprawy komunikacji z podopiecznymi; jakich błędów unikać, jak dawać informację zwrotną.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>zwiększenie efektywności pracy ludzi, rozwinięcie ich umiejętności sprzedażowych i menedżerskich, aby zwolnić własne moce przerobowe.</p>	<p>znajomość sposobów delegowania; pilnowania postępów w jego wykonaniu, a także jak rozliczyć współpracownika z wykonania powierzonego mu zadania; zasad wprowadzania zmiany, komunikowania ich do zespołu, aby zostały możliwie dobrze przyjęte</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>rekrutacja do zespołu według określonych zasad i kryteriów, unikanie rozpoczynania współpracy „na czuja” i ograniczenie do minimum kosztownych pomyłek rekrutacyjnych;</p>	<p>znajomość zasad budowania profili kompetencyjny, które będą wyznaczać podstawy do przyjmowania ludzi do pracy, kiedy i jak wyznaczać granice, aby zakończyć nieudaną współpracę; w jaki sposób przeprowadzić rozmowę rekrutacyjną, na co szczególnie warto zwrócić uwagę; jak rekrutować po postawie, a nie po kompetencjach.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

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 (certyfikat) 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 (certyfikat) 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 (certyfikat) potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

W ramach oferty programu rozwojowo-szkoleniowego „Akademia Zarządzania” prowadzonej według metodologii Sandler Training oferowane są następujące elementy:

- Uczestnictwo w łącznie 8-dniowym programie szkoleniowo-rozwojowym, 1-dniowe sesje. Spotkania odbywają się w kameralnych kilkunastoosobowych grupach;
- Samodzielną, indywidualną pracę między zajęciami nakierowaną na wdrożenie prowadzonych w trakcie sesji technik i elementów zarządzania. W trosce o jakość wdrożenia, uczestnicy otrzymują każdorazowo po sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie monitorowane przez trenera prowadzącego.
- Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie szkoły oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową)

RAMOWY PROGRAM USŁUGI

Zarządzanie zespołem

- Jakie są podstawowe zasady bycia menedżerem? Czy warto zarządzać przykładem? - Z kim pracujemy na co dzień? Jak rozpoznać różne typy współpracowników i jak do nich dotrzeć? - Jak zbudować samodzielność i sprawczość ludzi, z którymi pracujemy?

Zarządzanie sprzedażą

- Jak ustalić zasady współpracy menedżera z jego ludźmi, aby były fundamentem relacji na lata? - W jaki sposób stawiać cele, aby nasze plany nie były tylko marzeniami? - Jak weryfikować cele i planować aktywności, które mają służyć ich realizacji?

Komunikacja i motywacja

- Jak i jak często prowadzić spotkania okresowe z członkami zespołu? Jaka ma być ich struktura? - Co motywuje moich ludzi? Jak dotrzeć do ich motywatorów, żeby zwiększyć ich zaangażowanie? - Jak właściwie komunikować, żeby rozwinąć relację z naszymi podopiecznymi?

Wzmacnianie menedżera i zespołu

- Na co zwrócić uwagę w komunikacji z zespołem? Jakich najczęstszych błędów unikać? - Jak dawać informację zwrotną? - Co ma wspólnego styl zachowań poszczególnych współpracowników z komunikacją menedżera?

Rozwijanie pracowników

- Z jakich stylów przywództwa może korzystać menedżer? Jak dobrze dopasować je do sytuacji? - Jak rozwinąć naszych podopiecznych? Jakie techniki mogą w tym pomóc? - W jakich sytuacjach można wpłynąć na rozwój naszych ludzi? Jak się do nich przygotować?

Rekrutacja

- Kogo szukamy do pracy? Z kim chcemy się rozwijać? - Jak zachęcić do współpracy właśnie z nami i jak dostosować przekaz do odpowiedniego pokolenia? - W jaki sposób przeprowadzić rozmowę rekrutacyjną? Na co szczególnie warto zwrócić uwagę?

Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiemmultimedialnym i flipchartem.

Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych. Przerwy: 1,5 h/sesję nie są wliczone do czasu szkolenia.

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: aktywność nazajęciach, wymagana obecność na min. 80% zajęć.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Zarządzenie zespołem	-	26-09-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 8 Zarządzanie sprzedażą	-	10-10-2024	09:00	17:00	08:00
3 z 8 Komunikacja i motywacja	-	10-10-2024	09:00	17:00	08:00
4 z 8 Wzmacnianie menedżera i zespołu	-	07-11-2024	09:00	17:00	08:00
5 z 8 Rozwijanie współpracownika	-	21-11-2024	09:00	17:00	08:00
6 z 8 Delegowanie zadań	-	05-12-2024	09:00	17:00	08:00
7 z 8 Rekrutacja	-	18-12-2024	09:00	17:00	08:00
8 z 8 Rekrutacja	-	19-12-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	11 685,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	182,58 PLN
Koszt osobogodziny netto	148,44 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- **Materiały do samodzielnej, indywidualnej pracy między zajęciami** nakierowaną na wdrożenie prowadzonych w trakcie sesji technik i elementów zarządzania. W trosce o jakość wdrożenia, uczestnicy otrzymają każdorazowo po sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie monitorowane przez trenera prowadzącego.
- **Podręcznik na licencji Sandler Training**, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie szkoły oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).

Informacje dodatkowe

Rabaty:

- Jednorazowa wpłata, 10 dni przed rozpoczęciem szkolenia - 5% rabatu
- Przy zgłoszeniu 2 uczestników - 10% zniżki dla każdego,
- Przy zgłoszeniu 3 uczestników i więcej - 15% zniżki dla każdego.

Adres

ul. Łopuszańska 95
02-457 Warszawa
woj. mazowieckie

siedziba Sandler Training Polska, budynek A, II piętro (wejście przez recepcję budynku B)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Małgorzata Bogusławska

E-mail malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon (+48) 22 5774 099