



Sandler Training
Polska Sp. z o.o.



"AKADEMIA ZARZĄDZANIA" wg. metodologii Sandler Management Solutions®

Numer usługi 2024/06/21/26255/2192674

📍 Warszawa / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 64 h

📅 10.09.2024 do 11.12.2024

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">właścicielemenedżerowie sprzedażypracownicy zatrudnieni na kierowniczym stanowiskupracownicy, wobec których właściciele mają plany związane z awansem na stanowisko kierownicze
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
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" pozwoli uczestnikowi nabyć kluczowe umiejętności menedżerskie w zakresie lepszego rozumienia zachowania i potencjału ludzi, zwiększania odwagi, pewności siebie i poczucie własnej wartości, skutecznej komunikacji, wyznaczania cele i opracowywać plany ich osiągnięcia, podejmowania lepszych

decyzji, wdrażania procesów skutecznego zarządzania czasem oraz innymi zasobami, siłgania coraz trudniejsze cele w krótkim czasie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Lepsze rozumienie zachowania i potencjał ludzi, skuteczniejsza komunikacja	- definiowanie oczekiwań wobec sprzedawców, - stawianie celów, - prowadzenie rozmowy delegującej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wdrażanie procesów skuteczniejszego zarządzania czasem oraz innymi zasobami.	- definiowanie wymagań stanowiska, - monitorowanie kompetencji, - znajomość kluczowych czynników sukcesu, planowanie systemu monitorowania wyników - poprowadzenie skutecznej rekrutacji - znajomość zasad prowadzenia mikro-treningów, sesji coachingowych spotkań z podwładnymi, - znajomość zasad zarządzania konfliktem w zespole	Obserwacja w warunkach symulowanych
Nabycie kompetencji społecznych	aktywne słuchanie, - "dostrojenia się" do rozmówcy i sytuacji - budowanie relacji i „nowej” motywacji do działania.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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:

W ramach oferty programu rozwojowo-szkoleniowego "Akademia Zarządzania Sandlera" prowadzonego według metodyki Sandler Training oferujemy następujące elementy:

- Uczestnictwo w łącznie 8-dniowym programie szkolenioworozwojowym, podzielonym na 4 x 2-dniowe sesje, w odstępach miesięcznych
- Samodzielną, indywidualną pracę 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).
- Udział każdego z uczestników procesu w projekcie grywalizacyjnym wykorzystującym Improver - mobilną aplikację, wirtualnego coacha, superwizora, który wyznacza zadania wdrożeniowe, sprawdza wiedzę, monitoruje poziom realizacji i zastosowania nowych technik, jednocześnie nagradza sukcesy i gani za zaniechania. Wirtualny "przyjaciel" przez cały czas czuwa i wspiera, w taki sposób, aby wzmacniać pożądane działania i eliminować błędy oraz złe nawyki.

RAMOWY PROGRAM USŁUGI

- Wprowadzenie do modelu Sandler Management Solutions; Definiowanie oczekiwań wobec sprzedawców, Stawianie celów, Rozmowa delegująca, Motywatory
- Definiowanie wymagań stanowiska, Monitorowanie Kompetencji, Kluczowe czynniki sukcesu, Planowanie systemu monitorowania wyników, Linia interwencji
- Zarządzanie kompetencjami (model SEARCH, profil zwycięzcy, potrzeby grupy)
- Lejek rekrutacyjny, Pytania rekrutacyjne, Rozmowa rekrutacyjna
- Proces uczenia i jego efektywność, Techniki uczenia w trakcie wspólnej pracy (Taśma filmowa, Informacja zwrotna), Prowadzenie mikro-treningów i "rebriefingów"
- Prowadzenie sesji coachingowych (definiowanie zagadnień coachingowych i ich realizacja), Wspólne wizyty handlowe
- Prowadzenie spotkań, Sztuka inspirowania, Manager jako Lider, Różnice międzypokoleniowe, Zarządzanie pokoleniem Y
- Trudne sytuacje menedżerskie, Komunikacja z podwładnymi, Komunikowanie zmian, Prowadzenie spotkań, Zarządzanie konfliktem w zespole

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Performance management	Łukasz Grabowski	10-09-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 8 Monitoring i KPI	Łukasz Grabowski	11-09-2024	09:00	17:00	08:00
3 z 8 Zarządzanie kompetencjami	Łukasz Grabowski	11-10-2024	09:00	17:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 8 Rekrutacja	Łukasz Grabowski	16-10-2024	09:00	17:00	08:00
5 z 8 Mikrotrening	Łukasz Grabowski	12-11-2024	09:00	17:00	08:00
6 z 8 Coaching	Łukasz Grabowski	13-11-2024	09:00	17:00	08:00
7 z 8 Prowadzenie spotkań	Łukasz Grabowski	10-12-2024	09:00	17:00	08:00
8 z 8 Zarządzanie zmianą i konfliktem	Łukasz Grabowski	11-12-2024	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: 1



1 z 1

Łukasz Grabowski

Doradztwo w zakresie organizacji procesów sprzedaży, coach sprzedaży • Sandler Selling System – metodologia działań handlowych oparta na innowacyjnej relacji i technikach wywierania wpływu według know-how Sandler Training® • Zarządzanie oparte na metodologii Sandler Management Solutions • Negocjacje sprzedażowe • Szkolenia trenerskie • Wystąpienia publiczne
 Manager sprzedaży z doświadczeniem zdobytym w międzynarodowych firmach m.in. z branży FMCB, Automotive oraz dóbr luksusowych. Jego doświadczenie obejmuje m.in. zarządzanie

"twarde" i "miękkie", tworzenie i wdrażanie strategii sprzedażowych, aktywne pozyskiwanie nowych klientów, negocjowanie kontraktów z kluczowymi klientami, rekrutacja i szkolenia pracowników, realizacja i egzekwowanie planów sprzedażowych. Dzięki pracy menedżera w różnych branżach doskonale rozumie problemy związane z zarządzaniem i sprzedażą. Od 2018r. Członek Zarządu w Sandler Training Polska.

Wyższe (Absolwent Szkoły Głównej Handlowej)

Od ponad 8 lat prowadzi szkolenia w szeroko rozumianym obszarze zarządzania oraz rozwoju sił sprzedażowych na poziomie strategicznym i operacyjny dla sprzedawców i menedżerów w oparciu o know how Sandler Training®

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Uczestnictwo w **badaniu kwestionariuszowym Extended DISC**, pozwalającym na przygotowywanie indywidualnego planu pracy nad efektywnością osobistego stylu komunikowania się w kontakcie z Klientami;
- **Materiały do samodzielnej, indywidualnej pracy 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).
- Udział każdego z uczestników procesu w projekcie grywalizacyjnym wykorzystującym **Improver** - mobilną aplikację, wirtualnego coacha, superwizora, który wyznacza zadania wdrożeniowe, sprawdza wiedzę, monitoruje poziom realizacji i zastosowania nowych technik, jednocześnie nagradza sukcesy i gani za zaniechania. Wirtualny "przyjaciel" przez cały czas czuwa i wspiera, w taki sposób, aby wzmacniać pożądane działania i eliminować błędy oraz złe nawyki.

Informacje dodatkowe

1. Cena stanowiąca przedmiot oferty obejmuje udział w spotkaniach szkoleniowo-seminaryjnych, zestaw materiałów szkoleniowych, lunch, przerwy kawowe.
2. Organizator nie pokrywa kosztów parkingów, dojazdu i zakwaterowania.
3. Zgłoszenie następuje w momencie otrzymania przez Sandler Training Polska Sp. z o.o. zgłoszenia na szkolenie poprzez stronę <https://stpl.pl/event>
4. Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiemmultimedialnym i flipchartem.
5. Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych. Przerwy: 90 min.sesję nie są wliczone do czasu szkolenia.
6. Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: aktywność nazajęciach, wymagana obecność min. 80% zajęć

Adres

ul. Łopuszańska 95
02-457 Warszawa
woj. mazowieckie

siedziba Sandler Training Polska, budynek A, II piętro.

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