



Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.



Akademia Menedżera Sprzedaży – mistrzowskie zarządzanie sprzedażą

Numer usługi 2024/07/01/10940/2204589

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 57 h

📅 19.11.2024 do 15.01.2025

9 717,00 PLN brutto

7 900,00 PLN netto

170,47 PLN brutto/h

138,60 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest dla: - zarządzających sprzedażą i zespołem sprzedaży w organizacji chcących doskonalić fach menedżera sprzedaży - zarządzających sprzedażą w organizacjach, chcących wnieść zarządzanie na strategiczny poziom - właścicieli firm, którzy jednocześnie odpowiadają za zarządzanie sprzedażą - doświadczonych kierowników sprzedaży, którzy chcą doskonalić i rozwijać sprzedaż - liderów sprzedaży, którzy stawiają pierwsze kroki w nowej roli - handlowców, którzy właśnie awansowali na menedżera sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	15-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	57

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Akademia Menedżera Sprzedaży – mistrzowskie zarządzanie sprzedażą" przygotowuje uczestników do pełnienia funkcji Menedżera Sprzedaży, poprzez podejmowanie działań które odpowiadają na potrzeby i wyzwania, z którymi mierzą się obecnie osoby odpowiedzialne za zarządzanie sprzedażą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie pełnienia funkcji Menedżera Sprzedaży	• identyfikuje procesy pozyskiwania klienta • definiuje zasady budowy wygrywających strategii sprzedażowych • omawia najlepsze praktyki w budowaniu procesów pozyskania klienta • charakteryzuje złote zasady tworzenia efektywnych systemów motywacyjnych w działach sprzedaży	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy szczegółową wiedzę i umiejętności sprzedażowe	• projektuje i wdraża procesy pozyskania klienta i pracy na obecnych klientach (account management) • stosuje efektywne metody pozyskiwania klientów (sprzedaż i marketing) • doskonali istniejącą strategię sprzedaży lub przygotowuje wygrywającą strategię sprzedaży • planuje przełożenie strategii sprzedaży na działania operacyjne zespołu sprzedaży • wykorzystuje narzędzia zwiększające efektywność handlowców w prowadzonych procesach sprzedaży • tworzy efektywne systemy motywacyjne w działach sprzedaży • charakteryzuje się rozumieniem roli zarządzającego sprzedażą i przywództwa w turbulentnych i zmiennych czasach	Wywiad ustrukturyzowany
		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?

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?

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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

PROGRAM

Moduł 1. Strategia sprzedaży

- Strategia sprzedaży. Zasady budowy wygrywających strategii
- Tworzenie lub przegląd istniejącej grupy docelowej
- Segmentacja klientów (nowych i obecnych)
- Projektowanie person zakupowych i customer journey
- Opracowanie propozycji wartości dedykowanej personom zakupowym

Moduł 2. Procesy pozyskania klienta i pracy na obecnych klientach (account management)

- Kryteria kwalifikacji i dyskwalifikacji klientów. Kto jest, a kto nie jest Twoim klientem?
- Tworzenie lejów sprzedażowych i marketingowych w oparciu o procesy zakupowe klienta
- Sprawdzone metody na prospecting i lead generation
- Najlepsze praktyki w budowaniu procesów pozyskania klienta
- Narzędzia zwiększające efektywność handlowców w prowadzonych procesach sprzedaży
- Gdzie Twoi handlowcy gubią konwersję w procesie pozyskiwania klientów. 7 grzechów głównych
- Account Management – sztuka dobrego ułożenia procesu pracy z obecnymi klientami

Moduł 3. Tworzenie efektywnych systemów motywacyjnych w sprzedaży – szkolenie z cyklu Akademii Menedżera Sprzedaży

- Złote zasady tworzenia efektywnych systemów motywacyjnych w działach sprzedaży
- Jak dopasować system wynagrodzeń do celów, których realizację ma wspierać?
- Jak dopasować system motywacyjny do konkretnego kontekstu biznesowego?
- Case study: jak skutecznie wdrożyć system motywacyjny?
- Sposoby obliczania efektów wdrożenia systemów motywacyjnych w oparciu o konkretne scenariusze
- Metody pomiaru efektywności wdrożonych rozwiązań

Moduł 4. Planowanie, organizowanie i egzekwowanie sprzedaży

Planowanie i organizowanie sprzedaży

- Planowanie sprzedaży
- Zarządzanie P&L

- Budowa struktur organizacyjnych działów sprzedaży, wspierających strategię sprzedaży (model maszyny sprzedaży, budowa organizacji oparta o segmentację klientów – model RAD, role handlowe)
- Kluczowe metryki sprzedaży i system wczesnego ostrzegania. Dobre praktyki w układaniu KPIs ilościowych i jakościowych
- Jak przygotować dashboard menedżerski?
- Efektywność pracy handlowców. Badanie czasu pracy handlowca. „all in one” vs. specjalizacja w dziale sprzedaży
- Przechodzenie z organizowania sprzedaży do egzekucji. Best practice
- Wyznaczanie celów i ich komunikacja
- Jak organizować rytm pracy pod wyznaczone cele?
- Strukturyzacja zespołów pod wyznaczone cele

Egzekwowanie sprzedaży

- Kultura odpowiedzialności w zespole sprzedaży
- Zwinne zarządzanie. Sprints – Planowanie, Daily, Weekly, Sprint Review, Sprint Retrospective
- Spotkania zespołowe i 1 na 1 – najlepsze praktyki
- Zarządzanie aktywnościami handlowców
- „Złotówka za pomysł, milion za wdrożenie” – czyli efektywna rozmowa rozliczająco-planująca
- Najczęstsze menedżerskie błędy w egzekucji działań sprzedażowych

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **57 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut).

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 51

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 51 Strategia sprzedaży. Zasady budowy wygrywających strategii	Paweł Ciszak	19-11-2024	09:00	11:00	02:00
2 z 51 Przerwa	Paweł Ciszak	19-11-2024	11:00	11:15	00:15
3 z 51 Tworzenie lub przegląd istniejącej grupy docelowej	Paweł Ciszak	19-11-2024	11:15	13:00	01:45
4 z 51 Przerwa	Paweł Ciszak	19-11-2024	13:00	14:00	01:00
5 z 51 Segmentacja klientów (nowych i obecnych) cz.1	Paweł Ciszak	19-11-2024	14:00	15:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 51 Przerwa	Paweł Ciszak	19-11-2024	15:00	15:15	00:15
7 z 51 Segmentacja klientów (nowych i obecnych) cz.2	Paweł Ciszak	19-11-2024	15:15	16:30	01:15
8 z 51 Projektowanie person zakupowych i customer journey cz.1	Agnieszka Zawadka	20-11-2024	09:00	11:00	02:00
9 z 51 Przerwa	Agnieszka Zawadka	20-11-2024	11:00	11:15	00:15
10 z 51 Projektowanie person zakupowych i customer journey cz.2	Agnieszka Zawadka	20-11-2024	11:15	13:00	01:45
11 z 51 Przerwa	Agnieszka Zawadka	20-11-2024	13:00	14:00	01:00
12 z 51 Opracowanie propozycji wartości dedykowanej personom zakupowym cz.1	Agnieszka Zawadka	20-11-2024	14:00	15:00	01:00
13 z 51 Przerwa	Agnieszka Zawadka	20-11-2024	15:00	15:15	00:15
14 z 51 Opracowanie propozycji wartości dedykowanej personom zakupowym cz.2	Agnieszka Zawadka	20-11-2024	15:15	16:30	01:15
15 z 51 Kryteria kwalifikacji i dyskwalifikacji klientów. Kto jest, a kto nie jest Twoim klientem?	Agnieszka Zawadka	10-12-2024	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 51 Przerwa	Agnieszka Zawadka	10-12-2024	11:00	11:15	00:15
17 z 51 Tworzenie lejków sprzedażowych i marketingowych w oparciu o procesy zakupowe klienta	Agnieszka Zawadka	10-12-2024	11:15	13:00	01:45
18 z 51 Przerwa	Agnieszka Zawadka	10-12-2024	13:00	14:00	01:00
19 z 51 Sprawdzone metody na prospecting i lead generation	Agnieszka Zawadka	10-12-2024	14:00	15:00	01:00
20 z 51 Przerwa	Agnieszka Zawadka	10-12-2024	15:00	15:15	00:15
21 z 51 Najlepsze praktyki w budowaniu procesów pozyskania klienta	Agnieszka Zawadka	10-12-2024	15:15	16:30	01:15
22 z 51 Narzędzia zwiększające efektywność handlowców w prowadzonych procesach sprzedaży	Paweł Ciszak	11-12-2024	09:00	11:00	02:00
23 z 51 Przerwa	Paweł Ciszak	11-12-2024	11:00	11:15	00:15
24 z 51 Gdzie Twoi handlowcy gubią konwersję w procesie pozyskiwania klientów. 7 grzechów głównych	Paweł Ciszak	11-12-2024	11:15	13:00	01:45
25 z 51 Przerwa	Paweł Ciszak	11-12-2024	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 51 Account Management – sztuka dobrego ułożenia procesu pracy z obecnymi klientami cz.1	Paweł Ciszak	11-12-2024	14:00	15:00	01:00
27 z 51 Przerwa	Paweł Ciszak	11-12-2024	15:00	15:15	00:15
28 z 51 Account Management – sztuka dobrego ułożenia procesu pracy z obecnymi klientami cz.2	Paweł Ciszak	11-12-2024	15:15	16:30	01:15
29 z 51 Złote zasady tworzenia efektywnych systemów motywacyjnych w działach sprzedaży	Paweł Ciszak	12-12-2024	09:00	10:00	01:00
30 z 51 Jak dopasować system wynagrodzeń do celów, których realizację ma wspierać?	Paweł Ciszak	12-12-2024	10:00	11:00	01:00
31 z 51 Przerwa	Paweł Ciszak	12-12-2024	11:00	11:15	00:15
32 z 51 Jak dopasować system motywacyjny do konkretnego kontekstu biznesowego?	Paweł Ciszak	12-12-2024	11:15	13:00	01:45
33 z 51 Przerwa	Paweł Ciszak	12-12-2024	13:00	14:00	01:00
34 z 51 Case study: jak skutecznie wdrożyć system motywacyjny?	Tomasz Zagdan	12-12-2024	14:00	14:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
35 z 51 Sposoby obliczania efektów wdrożenia systemów motywacyjnych w oparciu o konkretne scenariusze	Tomasz Zagdan	12-12-2024	14:30	15:00	00:30
36 z 51 Przerwa	Tomasz Zagdan	12-12-2024	15:00	15:15	00:15
37 z 51 Metody pomiaru efektywności wdrożonych rozwiązań	Tomasz Zagdan	12-12-2024	15:15	16:30	01:15
38 z 51 Planowanie i organizowanie sprzedaży cz.1	Tomasz Zagdan	14-01-2025	09:00	11:00	02:00
39 z 51 Przerwa	Tomasz Zagdan	14-01-2025	11:00	11:15	00:15
40 z 51 Planowanie i organizowanie sprzedaży cz.2	Tomasz Zagdan	14-01-2025	11:15	13:00	01:45
41 z 51 Przerwa	Tomasz Zagdan	14-01-2025	13:00	14:00	01:00
42 z 51 Planowanie i organizowanie sprzedaży cz.3	Tomasz Zagdan	14-01-2025	14:00	15:00	01:00
43 z 51 Przerwa	Tomasz Zagdan	14-01-2025	15:00	15:15	00:15
44 z 51 Planowanie i organizowanie sprzedaży cz.4	Tomasz Zagdan	14-01-2025	15:15	16:30	01:15
45 z 51 Egzekwowanie sprzedaży cz.1	Paweł Ciszak	15-01-2025	09:00	11:00	02:00
46 z 51 Przerwa	Paweł Ciszak	15-01-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
47 z 51 Egzekwowanie sprzedaży cz.2	Paweł Ciszak	15-01-2025	11:15	13:00	01:45
48 z 51 Przerwa	Paweł Ciszak	15-01-2025	13:00	14:00	01:00
49 z 51 Egzekwowanie sprzedaży cz.3	Agnieszka Zawadka	15-01-2025	14:00	15:00	01:00
50 z 51 Przerwa	Agnieszka Zawadka	15-01-2025	15:00	15:15	00:15
51 z 51 Egzekwowanie sprzedaży cz.4	Agnieszka Zawadka	15-01-2025	15:15	16:30	01:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 717,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,47 PLN
Koszt osobogodziny netto	138,60 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Paweł Ciszak

Od ponad 17 lat prowadzi własną firmę. Jest biznesowym praktykiem. Wszystko, z czego szkoli, sam zrobił przynajmniej 100 razy.

Paweł posiada doświadczenie w zarządzaniu wielomilionowymi budżetami i strukturami znacznie przekraczającymi pół tysiąca współpracowników. Odpowiadał za rekrutację setek kandydatów na stanowiska sprzedażowe, menedżerskie i dyrektorskie.

Stworzył autorską akademię rozwoju kompetencji menedżerskich, którą prowadził przez 5 lat, kształcąc w niej i przygotowując do awansu ponad 100 przyszłych menedżerów, dyrektorów i trenerów.

Swoją karierę rozwijał przede wszystkim w Grupie PZU, gdzie przeszedł ścieżkę od Agenta do Dyrektora Regionu, odpowiedzialnego za biznes na terenie połowy Polski. Wszystkie stanowiska menedżerskie obejmował jako najmłodszy w firmie.

Dziś prowadzi projekty rozwojowe i wdrożeniowe w wielu branżach – od branży filmowej, aż po energetykę.



2 z 3

Tomasz Zagdan

Tomasz posiada 10 lat doświadczenia w wiodących międzynarodowych firmach doradczych – Deloitte Consulting i OC&C Strategy Consultants.

Obecnie łączy pracę doradczą z praktyką biznesową. Od 2017 roku pracuje w Canon Polska, gdzie kieruje funkcją Sales Excellence na Europę Centralną. Odpowiada za transformację funkcji sprzedaży poprzez budowanie i wdrażanie strategii sprzedaży, systemów wynagradzania zespołów handlowych, optymalizację procesów sprzedaży oraz badania klientów B2B.

Autor wiodącego w Polsce programu szkoleniowego dla liderów Sprzedaży, HR i Wsparcia Sprzedaży – „Skuteczne systemy motywowania i wynagradzania Działu Sprzedaży”, w ramach którego przeszkolił ponad 80 firm.

Zrealizował 20 projektów związanych z oceną, projektowaniem oraz wdrażaniem systemów wynagradzania zespołów handlowych w branżach o różnej specyfice i modelach sprzedaży. Wspierał w zakresie zmian w systemach wynagradzania takie firmy jak: Canon Polska (IT hardware/software), Stora Enso (produkcja i sprzedaż papieru), Marcopol (produkcja śrub), Wellbee (usługi psychoterapii dla firm), Stuermer (sprzedaż maszyn stolarskich), Van Pur (produkcja i sprzedaż piwa), Akson (sieć sklepów ze sprzętem do rehabilitacji), RGB Elektronika (usługi dla firm produkcyjnych), PWPW (wytwórnia papierów wartościowych), Deloitte Digital (agencja marketingowa).



3 z 3

Agnieszka Zawadka

Ekspertka marketingu z duszą pedagoga. Doświadczona w zarządzaniu marketingiem, generowaniu szans sprzedaży oraz zarządzaniu spółką technologiczną.

Przywraca sens działaniom marketingowym i zwalcza bylejakość w zarządzaniu. Wspiera osoby zarządzające firmami w podejmowaniu strategicznych decyzji dotyczących rozwoju biznesu i kształtowania tworzących je zespołów.

Specjalizuje się w działaniach inbound i content marketingowych. Skupia się na projektowaniu efektywnej współpracy zespołów marketingu i sprzedaży, głównie rozwiązań B2B oraz w modelu SaaS.

Dotychczas wspierała m.in. Leanpassion, Goldenline, Livespace, Webankieta, Callpage, elevato, ifm electronic i wiele innych. Zaangażowana w liczne inicjatywy wspierające przedsiębiorczość. Entuzjastka dzielenia się wiedzą oraz nowych technologii i metodyk wspierających ludzi, pracę i biznes.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Informacje dodatkowe

- Oferta obejmuje **szkolenie (56 godz. dydaktycznych)** oraz **konsultację wdrożeniową (1 godz. dydaktyczną 45 min.)** z jednym z trenerów prowadzących Akademię Menedżera Sprzedaży, umawianą po zakończeniu szkolenia. Konsultacja wdrożeniowa odbywa się w innym dniu niż samo szkolenie. Podczas konsultacji uczestnik zbuduje action plan, który wymiernie przełoży się na praktyczne wykorzystanie zdobytej wiedzy.
- Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do danej grupy szkoleniowej.
- Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Zuzanna Stępień

E-mail zuzanna.stepien@pl.ey.com

Telefon (+48) 510 201 314