



Efektywność osobista i zarządzanie terytorium sprzedaży

Numer usługi 2024/07/02/10567/2205664

800,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

50,00 PLN brutto/h

50,00 PLN netto/h

Wyższa Szkoła
Gospodarki w
Bydgoszczy



📍 Bydgoszcz / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 31.10.2024 do 31.01.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Adresatami szkolenia są wszystkie osoby, które chcą zdobyć praktyczne umiejętności tworzenia efektywnego planu działania i planowania.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Kursy i szkolenia

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma na celu zdobycie praktycznych umiejętności tworzenia efektywnego planu działania i planowania. Podczas szkolenia uczestnicy dowiedzą się jak analizować potencjał swojego terytorium i skutecznie planować aktywność sprzedażową.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
- potrafi analizować potencjał swojego terytorium sprzedażowe	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Test teoretyczny
- potrafi skutecznie planować aktywność sprzedażową	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Test teoretyczny
- potrafi wyznaczać cele zgodne z misją firmy	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Test teoretyczny
- potrafi tworzyć plany krótko i długoterminowe	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	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

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

Program:

1. Zarządzanie przez cele: wyznaczanie celów zgodnych z misją firmy.
2. Zasady ustalania priorytetów.
3. Zdefiniowanie własnych źródeł czasu i nabycie umiejętności świadomego ich unikania.
4. Korzystanie z dostępnych zasobów, potrzebnych do realizacji założonych zadań.
5. Tworzenie planów krótko i długoterminowych.
6. Standardy pracy w sprzedaży.

7. Struktura wykorzystania czasu pracy przez pracowników sprzedaży.
8. Pomiar wyników pracy PH.
9. Ocena skuteczności działania PH – wybrane wskaźniki.
10. Mierniki efektywności – udział w rynku, utrzymanie klientów, rentowność klientów.
11. Wybór rynków docelowych: segmentacja, targeting, pozycjonowanie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	50,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	50,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w wersji papierowej i elektronicznej.

Adres

ul. Garbary 2
85-229 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



Centrum Szkoleń i Certyfikacji

E-mail centrum@byd.pl

Telefon (+48) 525 670 017