



Zarządzanie sprzedażą i motywacja zespołu

Numer usługi 2024/07/02/134432/2206194

3 404,03 PLN brutto

2 767,50 PLN netto

189,11 PLN brutto/h

153,75 PLN netto/h

OZGA GROUP

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIA



📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 01.10.2024 do 02.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie jest przeznaczone dla wszystkich, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności zarządzania zespołami sprzedażowymi, motywowania pracowników oraz osiągnięcia wyznaczonych celów sprzedażowych:</p> <ul style="list-style-type: none">• Menedżerowie sprzedaży• Liderzy zespołów sprzedażowych• Dyrektorzy handlowi• Konsultanci ds. sprzedaży• Przedsiębiorcy i właściciele firm• Nowi menedżerowie
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	30-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa przygotowuje uczestnika do efektywnego zarządzania zespołem sprzedaży poprzez charakteryzowanie i opisywanie ról oraz obowiązków menedżera, stosowanie technik planowania sprzedaży i zarządzania czasem, organizowanie pracy zespołu, analizowanie i planowanie działań, a także do motywowania pracowników poprzez wyjaśnianie teorii motywacji, stosowanie technik motywacyjnych, tworzenie strategii motywacyjnych i budowanie kultury zaufania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efektywnie zarządza zespołem sprzedaży.	Charakteryzuje i opisuje kluczowe role i obowiązki menedżera sprzedaży.	Test teoretyczny
	Identyfikuje techniki planowania sprzedaży i zarządzania czasem.	Test teoretyczny
	Stosuje narzędzia do organizacji pracy zespołu.	Test teoretyczny
	Analizuje i planuje działania zespołu sprzedażowego.	Test teoretyczny
Motywuje oraz inspiruje współpracowników budując zaangażowany zespół.	Wykazuje zdolność do efektywnej komunikacji i koordynacji pracy zespołu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozwija umiejętności przywódcze i budowania zespołu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wyjaśnia kluczowe teorie motywacji, identyfikuje techniki motywacyjne i narzędzia do utrzymania zaangażowania zespołu.	Test teoretyczny
	Stosuje różnorodne techniki motywacyjne dostosowane do potrzeb zespołu.	Test teoretyczny
	Tworzy strategie motywacyjne dostosowane do potrzeb zespołu.	Test teoretyczny
	Demonstruje umiejętność motywowania i inspirowania pracowników.	Test teoretyczny
Buduje kulturę zaufania i zaangażowania w zespole.	Obserwacja w warunkach symulowanych	

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza zespołem sprzedażowym, wyznaczające cele oraz mierząc efekty działania.	Wyjaśnia strategię zarządzania wynikami i udzielania feedbacku	Test teoretyczny
	Wyznacza i monitoruje cele sprzedażowe zespołu.	Test teoretyczny
	Stosuje narzędzia do oceny postępów i wyników sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Wykazuje zdolność do udzielania konstruktywnego feedbacku.	Test teoretyczny
	Motywuje zespół do osiągnięcia wyznaczonych celów.	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?

Uczestnik po szkoleniu uzyska zaświadczenie zawierające - opis efektów uczenia się oraz kryteria ich weryfikacji. Dokument ten jest wydawany uczestnikom po zakończeniu usługi, pod warunkiem uzyskania pozytywnej walidacji - min. 80% prawidłowych odpowiedzi w teście teoretycznym i min. 80% obecności.

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

Tak, dokument (zaświadczenie wydane po szkoleniu) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Walidacja zostanie przeprowadzona przez trenera, który nie prowadzi szkolenia.

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

Tak, dokument (zaświadczenie wydane po szkoleniu) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji. Walidacja zostanie przeprowadzona przez trenera, który nie prowadzi szkolenia.

Program

PROGRAM RAMOWY SZKOLENIA pt. "Zarządzanie sprzedażą i motywacja zespołu"

Moduł 1: Skuteczne zarządzanie zespołem sprzedaży

- Definicja i rola menedżera sprzedaży - zajęcia teoretyczne
- Planowanie i organizacja pracy zespołu - zajęcia praktyczne
- Praktyczne ćwiczenia z zarządzania zespołem - zajęcia praktyczne

Podsumowanie modułu 1: Moduł ten koncentruje się na roli menedżera sprzedaży, technikach planowania i organizacji pracy zespołu, a także praktycznych ćwiczeniach, które pomagają uczestnikom zastosować teorię w praktyce.

Moduł 2: Motywowanie zespołu sprzedaży

- Teorie motywacji i ich zastosowanie - zajęcia teoretyczne
- Techniki motywacyjne - zajęcia praktyczne
- Ćwiczenia z motywowania zespołu - zajęcia praktyczne

Podsumowanie modułu 2: Moduł skupia się na zrozumieniu teorii motywacji oraz ich praktycznym zastosowaniu w zarządzaniu zespołem sprzedaży. Uczestnicy nauczą się różnych technik motywacyjnych i będą mieli okazję przećwiczyć je w praktyce.

Moduł 3: Osiągnięcie wyznaczonych celów sprzedażowych

- Wyznaczanie i monitorowanie celów sprzedażowych - zajęcia teoretyczne
- Zarządzanie wynikami i feedback - zajęcia praktyczne
- Strategie zarządzania wynikami sprzedaży oraz skuteczne udzielanie feedbacku i prowadzenie rozmów oceniających - zajęcia praktyczne
- Praktyczne ćwiczenia z wyznaczania i osiągania celów - zajęcia praktyczne
- Symulacje i role-play dotyczące wyznaczania celów i zarządzania wynikami oraz ćwiczenia z udzielania konstruktywnego feedbacku - zajęcia praktyczne

Podsumowanie modułu 3: Moduł koncentruje się na technikach wyznaczania i monitorowania celów sprzedażowych oraz zarządzania wynikami zespołu. Uczestnicy nauczą się, jak skutecznie wyznaczać cele, monitorować postępy i udzielać feedbacku, a także będą mieli okazję przećwiczyć te umiejętności w praktyce.

Walidacja efektów uczenia się - test teoretyczny

Czas trwania szkolenia 18 jednostek dydaktycznych, a 1 jednostka to 45 min, czyli szkolenie trwa 13 godzin 30 min. + przerwy 1 godz. 30 min. Przerwy nie wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Korzyści z udziału w szkoleniu "Zarządzanie sprzedażą i motywacja zespołu":

1. Rozwój umiejętności zarządzania zespołem:

- Uczestnicy nauczą się definiować rolę menedżera sprzedaży oraz stosować techniki planowania i organizacji pracy zespołu, co pozwoli na skuteczniejsze zarządzanie zespołem i osiągnięcie lepszych wyników.

2. Zwiększenie zaangażowania i efektywności zespołu:

- Dzięki zrozumieniu teorii motywacji oraz praktycznym ćwiczeniom z technik motywacyjnych, uczestnicy będą mogli skutecznie motywować swoich pracowników, co przyczyni się do wyższego poziomu zaangażowania i efektywności zespołu sprzedażowego.

3. Osiągnięcie wyznaczonych celów sprzedażowych:

- Uczestnicy nauczą się wyznaczać realistyczne i osiągalne cele sprzedażowe, monitorować postępy oraz zarządzać wynikami zespołu, co umożliwi im skuteczne realizowanie strategii sprzedażowych i osiągnięcie założonych celów.

4. Praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy:

- Szkolenie łączy teoretyczne podstawy z intensywnymi ćwiczeniami praktycznymi, co pozwala uczestnikom natychmiast zastosować zdobyte umiejętności w rzeczywistych sytuacjach biznesowych, zwiększając ich efektywność w codziennej pracy.
-

Warunki niezbędne do spełnienia (przez uczestników usługi), aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:

- minimalny poziom wykształcenia: nie jest wymagane
- minimalne doświadczenie i wiedza uczestników: min. 3 miesiące pracy w firmie
- doświadczenie zawodowe: min. 3 miesiące pracy w firmie
- aktywność w trakcie prowadzenia usługi: udzielania informacji, zaangażowanie się w realizację usługi

- minimalny poziom obecności na zajęciach 80%
- minimalna liczba pracowników firmy, która powinna wziąć udział w usłudze - min. 5 max. 15 osób

UZUPEŁNIENIE INFORMACJI DODATKOWYCH:

- Usługa rozwojowa nie dotyczy kosztów usługi rozwojowej, której obowiązek przeprowadzenia na zajmowanym stanowisku pracy wynika z odrębnych przepisów prawa (np. wstępne i okresowe szkolenia z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy, szkolenia okresowe potwierdzające kwalifikacje na zajmowanym stanowisku pracy).
- Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w Projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.
- Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Przedsiębiorca zobowiązany jest do zapewnienia udziału Pracowników przedsiębiorcy w usłudze rozwojowej na poziomie frekwencji nie mniejszym niż 80%

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Definicja i rola menedżera sprzedaży - zajęcia teoretyczne	Monika Bartkowiak-Zawadzka	01-10-2024	09:00	10:00	01:00
2 z 16 Planowanie i organizacja pracy zespołu - zajęcia praktyczne	Monika Bartkowiak-Zawadzka	01-10-2024	10:00	11:30	01:30
3 z 16 Przerwa	Monika Bartkowiak-Zawadzka	01-10-2024	11:30	11:45	00:15
4 z 16 Praktyczne ćwiczenia z zarządzania zespołem - zajęcia praktyczne	Monika Bartkowiak-Zawadzka	01-10-2024	11:45	13:15	01:30
5 z 16 Przerwa obiadowa	Monika Bartkowiak-Zawadzka	01-10-2024	13:15	13:45	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 16 Teorie motywacji i ich zastosowanie - zajęcia teoretyczne	Monika Bartkowiak-Zawadzka	01-10-2024	13:45	14:45	01:00
7 z 16 Techniki motywacyjne - zajęcia praktyczne	Monika Bartkowiak-Zawadzka	01-10-2024	14:45	15:45	01:00
8 z 16 Ćwiczenia z motywowania zespołu - zajęcia praktyczne	Monika Bartkowiak-Zawadzka	01-10-2024	15:45	16:30	00:45
9 z 16 Wyznaczanie i monitorowanie celów sprzedażowych - zajęcia teoretyczne	Monika Bartkowiak-Zawadzka	02-10-2024	09:00	10:00	01:00
10 z 16 Zarządzanie wynikami i feedback - zajęcia praktyczne	Monika Bartkowiak-Zawadzka	02-10-2024	10:00	11:30	01:30
11 z 16 Przerwa	Monika Bartkowiak-Zawadzka	02-10-2024	11:30	11:45	00:15
12 z 16 Strategie zarządzania wynikami sprzedaży oraz skuteczne udzielanie feedbacku i prowadzenie rozmów oceniających - zajęcia praktyczne	Monika Bartkowiak-Zawadzka	02-10-2024	11:45	13:15	01:30
13 z 16 Przerwa obiadowa	Monika Bartkowiak-Zawadzka	02-10-2024	13:15	13:45	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 16 Praktyczne ćwiczenia z wyznaczania i osiągnięcia celów - zajęcia praktyczne	Monika Bartkowiak-Zawadzka	02-10-2024	13:45	14:45	01:00
15 z 16 Symulacje i role-play dotyczące wyznaczania celów i zarządzania wynikami oraz ćwiczenia z udzielania konstruktywnego feedbacku - zajęcia praktyczne	Monika Bartkowiak-Zawadzka	02-10-2024	14:45	16:15	01:30
16 z 16 Walidacja efektów uczenia się - test teoretyczny	-	02-10-2024	16:15	16:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 404,03 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 767,50 PLN
Koszt osobogodziny brutto	189,11 PLN
Koszt osobogodziny netto	153,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Monika Bartkowiak-Zawadzka

Specjalizacja: zarządzanie, sprzedaż, negocjacje, przywództwo, zarządzanie kapitałem ludzkim, marketing. Trener biznesu, wykładowca uczelni wyższych (MBA, studia podyplomowe), mówca motywacyjny największych konferencji w Polsce. Od 23 lat doradza oraz prowadzi szkolenia dla firm w Polsce oraz za granicą. Wykształcenie wyższe. Poznała sprzedaż z każdego poziomu partnerstwa biznesowego, zaczynając od sprzedawcy, opiekuna handlowego, poprzez KA Managera aż do trenera sprzedaży. Posiada ponad 2500 przeszkolonych uczestników szkoleń. oświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte nie wcześniej niż 5 lat: aktywnie prowadzi szkolenia dla firm z szeroko rozumianych kompetencji sprzedażowych m.in. dla firmy DBL Poznań, Prebena Polska, Tadar.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dostęp do materiałów online i offline: prezentacje ze szkolenia, skrypt, zestawy ćwiczeń przygotowane przez trenera.

Informacje dodatkowe

Czas trwania szkolenia 18 jednostek dydaktycznych, a 1 jednostka to 45 min, czyli szkolenie trwa 13 godzin 30 min. + przerwy 1 godz. 30 min. Przerwy nie wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Uczestnik szkolenia otrzyma:

- zaświadczenie potwierdzające zdobyte kompetencje po zakończeniu usługi - min 80 % obecności, pozytywnym zdaniu testu
- materiały szkoleniowe - opisane w karcie usług

- Karta usługi przygotowana została zgodnie z obowiązującym Regulaminem BUR m.in. w zakresie powierzenia usług.
- Cena usługi nie odbiega od cen rynkowych oraz, że cena jest adekwatna do jej zakresu.
- Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub partnera w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS.

Adres

Toruń

Toruń

woj. kujawsko-pomorskie

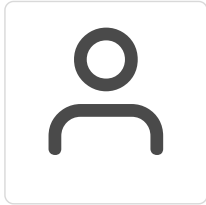
Usługodawca zapewnia realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.

Lokalizacja: województwo kujawsko-pomorskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie, łódzkie, mazowieckie, podkarpackie, małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marta Ozga

E-mail marta.ozga@ozgaconsulting.com

Telefon (+48) 501 161 301