



Certyfikowany Menedżer Sprzedaży - inspirujące warsztaty praktyczne dla osób zarządzających działem handlowym. Certyfikowane szkolenie.

Numer usługi 2024/07/30/8282/2242223

1 537,50 PLN brutto
1 250,00 PLN netto
128,13 PLN brutto/h
104,17 PLN netto/h

Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 16.01.2025 do 17.01.2025



Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• właściciele firm,• menedżerowie i kierownicy zespołów sprzedażowych,• osoby odpowiedzialne za zarządzanie sprzedażą oraz ich bezpośredni przełożeni,• specjaliści biorący udział zarządzaniu sprzedażą,• osoby zainteresowane zdobyciem umiejętności w zakresie procesów zarządzania sprzedażą.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	15-01-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Poszerzenie wiedzy uczestników na temat istoty zarządzania sprzedażą w różnych branżach.

Gruntowne przygotowanie uczestników do kierowania sprzedażą i zespołem handlowym.

Wyróżnienie poszczególnych metod zarządzania sprzedażą oraz omówienie warunków niezbędnych do zaistnienia skutecznej współpracy między dyrektorem sprzedaży a podległymi mu pracownikami.

Analiza odpowiednich narzędzi pomagających w uzyskaniu lepszych rezultatów w dziedzinie sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne: - ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem - identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia, - określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	 - Umiejętność dostosowania reakcji do różnorodnych kontekstów zawodowych - Wybór adekwatnych metod do dalszego kształcenia.	 Wywiad swobodny

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 szkolenia

Program szkolenia stanowi prawnie chronioną własność intelektualną, a jego przetwarzanie, rozpowszechnianie lub korzystanie z niego bez wiedzy i zgody autora jest zabronione.

Dzień 1

1. Powitanie- rozpoczęcie szkolenia.

- A. Autoprezentacja uczestników szkolenia.
- B. Krótka wymiana doświadczeń w zakresie trudności związanych z procesami zarządzania sprzedażą.

2. Zarządzanie zespołem handlowców– zagadnienia wstępne.

- A. Definicja zarządzania sprzedażą.
- B. Postawa w zarządzaniu na szczeblu menedżerskim.
- C. Techniki wpływu.

3. Skuteczna komunikacja w zarządzaniu sprzedażą

- A. Komunikacja werbalna.
- B. Komunikacja niewerbalna.
- C. Asertywność w zarządzaniu.

4. Ochrona własnych interesów w relacjach menedżer – zespół handlowców.

- A. Dokładne przygotowanie się do udziału w etapach procesu zarządzania.
- B. Poszukiwanie alternatywy w przypadku braku porozumienia obu stron.
- C. Interesy a stanowiska w procesie zarządzania.

5. Omówienie poszczególnych metod zarządzania sprzedażą.

Dzień 2

1. Ja w roli dyrektora sprzedaży:

- A. Umiejętności i cechy skutecznego menedżera.
- B. Źródła autorytetu.
- C. Próba dokonania samooceny: moje mocne i słabe strony jako przełożonego menedżera I przełożonego.
- D. Ja w roli skutecznego obserwatora podległego mi zespołu handlowców.
- E. Uczenie przez przykład.

2. Analiza różnych strategii i narzędzi zarządzania sprzedażą.

3. Omówienie kolejnych etapów I ich znaczenia dla procesu skutecznego zarządzania sprzedażą:

- A. Selekcja I rekrutacja pracowników.
- B. Efektywna motywacja.
- C. Ocena poszczególnych członków podległego zespołu.
- D. Wypracowanie wśród uczestników umiejętności mających na celu zwiększanie stopnia identyfikacji współpracowników z celami I założeniami danej instytucji.
- E. Grupa sprzedawców jako zespół.

4. Intensywny trening zarządzania sprzedażą.

- 5. Podsumowanie – zakończenie szkolenia.
- A. Kluczowe zasady procesu zarządzania sprzedażą.
- B. Ćwiczenia utrwalające zdobytą wiedzę.
- C. Podsumowanie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Certyfikowany Menedżer Sprzedaży	Ekspert SEMPER	16-01-2025	09:00	15:00	06:00
2 z 2 Certyfikowany Menedżer Sprzedaży	Ekspert SEMPER	17-01-2025	09:00	15:00	06:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 537,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 250,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	128,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	104,17 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ekspert SEMPER

-

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Warunki uczestnictwa

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

-cena zawiera:

-uczestnictwo w szkoleniu on-line

-materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej

-renomowany certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia (w wersji elektronicznej lub papierowej)

-konsultacje poszkoleniowe

-10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte i on-line organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER.

Informacje dodatkowe

Metody pracy podczas szkolenia on-line:

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel
- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Warunki techniczne

1. **Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa** - Platforma **Zoom** (<https://zoom-video.pl/>)
2. **Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
3. **Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik** - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
4. **Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.
5. **Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line** - do momentu zakończenia szkolenia
6. Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: **Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera**. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060