



Supercomp Grupa IT
Maciej Monkiewicz



Strategia sprzedaży poprzez marketing

Numer usługi 2024/08/23/36908/2276125

📍 Szczecin / stacjonarna

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 66 h

📅 07.10.2024 do 15.10.2024

30 750,00 PLN brutto

25 000,00 PLN netto

465,91 PLN brutto/h

378,79 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, przedsiębiorcy, menedżerowie odpowiedzialni za pozyskiwanie klientów i budowanie wizerunku firmy. Szefowie działu sprzedaży i marketingu.
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	06-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	66
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług doradczych

Cel

Cel biznesowy

Celem biznesowym jest nabycie umiejętności budowania i komunikowania strategii sprzedaży bezpośrednio powiązanej ze strategią marketingową jej realizacji. Posiadanie umiejętności diagnozy obecnego stanu rzeczy, analizy możliwości dokonywania zmian. Budowanie długofalowej strategii sprzedaży wspieranej strategią marketingową.

Efekt usługi

Na poziomie wiedzy: Opisuje złożone zjawiska ekonomiczne i społeczne.

Charakteryzuje pojęcie i etapy budowania strategii firmy.

Charakteryzuje cechy wspólne oraz różnice między sprzedażą a marketingiem.

Charakteryzuje mapę drogową budowania strategii sprzedaży i marketingu oraz zasady ich przygotowania.

Definiuje podstawowe regulacje prawne z zakresu ochrony i przetwarzania danych.

Definiuje jak zachować ciągłość działania organizacji w procesie przygotowania i wdrożenia nowych strategii.

Na poziomie umiejętności:

Buduje strategię sprzedażową firmy oraz określa cele i mierniki jej realizacji.

Diagnostuje poziom dojrzałości firmy oraz rekomenduje działania zwiększające dojrzałość w strategicznych dla firmy obszarach sprzedażowych.

Definiuje potencjalne ryzyka w realizacji strategii i proponuje rozwiązania w ramach mitygacji tych ryzyk.

Komunikuje plan wdrażania strategii.

Komunikuje proces zmian w przedsiębiorstwie dobierając skuteczne kanały, techniki i treści komunikatów.

Prezentuje strategię firmy, wyjaśnia jej cele i prognozowane rezultaty wdrożeń.

Analizuje łańcuch wartości swojej firmy i wskazuje elementy, w których wdrażanie nowej strategii sprzedaży i marketingu może przynieść największe efekty skutkujące możliwością uzyskiwania przewagi konkurencyjnej.

Zarządza przygotowaniem mapy drogowej wdrożenia nowej strategii.

Planuje wdrożenia innowacji wynikających ze strategii.

Zarządza projektami wdrożeń.

Na poziomie kompetencji społecznych:

Zarządza w sposób umożliwiający osiągnięcie założonych celów.

Organizuje pracę w sposób niewymagający nadzoru.

Uwzględnia lub uzasadnia brak akceptacji propozycji innych interesariuszy transformacji cyfrowej w firmie.

Afirmuje pozytywny stosunek do zmiany. Komunikuje w sposób łatwy do zrozumienia.

Przekonuje współpracowników i interesariuszy do własnego zdania.

Efekty usługi zostaną zweryfikane podczas warsztatów praktycznych.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzającą osiągnięcie efektu celu jest protokół przekazania wytycznych wdrożeniowych wynikających z przeprowadzonej usługi doradczej.

Program

Strategia sprzedaży poprzez marketing.

I. Analiza strategiczna przedsiębiorstwa po kątem obecnych działań sprzedażowych, przedsięwzięcia, startupu:

Wprowadzenie i omówienie zasad pracy.

Dyscyplina wdrażania nowej strategii, a zwinność w budowaniu i wdrażaniu nowych produktów/usług.

Analiza otoczenia i uwarunkowań wewnętrznych – warsztat.

Strategie sprzedaży i marketingu. Razem czy osobno?!

Analiza strategii przewagi konkurencyjnej w kontekście narzędzi do jej realizacji – warsztat.

Analiza SWOT – analiza wagowa, warsztat.

Analiza łańcucha wartości firmy w kontekście budowania przewagi konkurencyjnej poprzez nowe strategie.

Budowanie schematu funkcjonowania przedsiębiorstwa – warsztat.

II. Wizja, nowy model biznesu i mapa drogowa działań:

Wizja – co i jak robimy??

Model biznesowy – marketing i sprzedaż oraz ich związek z modelem biznesowym – warsztat.

Budowanie person klientów – warsztat.

Lejek sprzedażowy czy pętla sprzedażowa? Budowanie portfela potencjalnych klientów.

Ścieżka klienta jako narzędzie zwiększające skuteczność.

Rynek i narzędzia, którymi do niego docieram.

Cel główny – zgodny ze SMART.

Definicja celów pośrednich – jak dokonać zmiany?

Jak ją komunikować?

Budowanie schematu stanu przyszłego - strategiczne zmiany układu sił.

Podsumowanie i wprowadzenie do realizacji projektów zdefiniowanych w ramach planu.

III. Wdrożenie i rozwój strategii:

Ryzyka w realizacji nowych strategii firmy i sposoby na ich minimalizowanie.

Realia wdrożeń w firmie - jak skutecznie zaplanować i przeprowadzić wdrożenie innowacji?

Utrzymywanie rozwoju - warsztat doradczy wraz z doбором właściwych kroków do utrzymania ścieżki strategicznego rozwoju w obszarze działu marketingu i sprzedaży.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Wprowadzenie i omówienie zasad pracy oraz analiza przedsiębiorstwa - warsztat.	Maciej Monkiewicz	07-10-2024	12:00	18:00	06:00
2 z 10 Analiza otoczenia i uwarunkowań - warsztat	Maciej Monkiewicz	08-10-2024	08:00	16:00	08:00
3 z 10 Praca własna trenera	Maciej Monkiewicz	08-10-2024	17:00	19:00	02:00
4 z 10 Wizja - nowy model biznesowy	Maciej Monkiewicz	09-10-2024	08:00	16:00	08:00
5 z 10 Praca własna trenera	Maciej Monkiewicz	09-10-2024	17:00	19:00	02:00
6 z 10 Grupy klientów, budowanie person - warsztat	Maciej Monkiewicz	10-10-2024	08:00	16:00	08:00
7 z 10 Lejek czy pętla sprzedażowa - budowanie portfela klientów	Maciej Monkiewicz	11-10-2024	08:00	16:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 10 Customer journey - skuteczna obsługa klienta	Maciej Monkiewicz	14-10-2024	08:00	16:00	08:00
9 z 10 Cele i narzędzia realizacji celów sprzedażowych	Maciej Monkiewicz	14-10-2024	08:00	16:00	08:00
10 z 10 Wdrożenie i rozwój strategii	Maciej Monkiewicz	15-10-2024	08:00	16:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	30 750,00 PLN
Koszt usługi netto	25 000,00 PLN
Koszt godziny brutto	465,91 PLN
Koszt godziny netto	378,79 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Monkiewicz

Ponad 10 letnie doświadczenie jako przedsiębiorca, właściciel 7 marek uruchomionych z powodzeniem na rynku internetowym. Wprowadzanie na rynek, akceleracja, innowacyjne modele biznesowe, zewnętrzne źródła finansowania, badania i rozwój. Na swoim koncie przeprowadzonych kilkaset godzin doradztwa w tym zakresie. Pozyskiwał środki od prywatnych inwestorów, Venture Capital, Seed Capital, z programów regionalnych oraz programów krajowych. Blisko 100 zrealizowanych usług doradczych i szkoleniowych dla startupów, mentor i doradca w zakresie modeli biznesowych, mechanizmów finansowania, zewnętrznych źródeł finansowania.

Wykładowca Zachodniopomorskiej Wyższej Szkoły Biznesu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W wyniku usługi doradczej powstanie zestaw rekomendacji dla firmy.

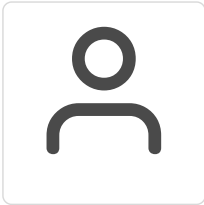
Adres

ul. Jagiellońska 67
70-382 Szczecin
woj. zachodniopomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Maciej Monkiewicz

E-mail maciej@supercomp.pl

Telefon (+48) 512 053 247