



LIFEPASS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością  
Brak ocen dla tego dostawcy

## Strategiczne Zarządzanie Sprzedażą: Efektywne Metody, Narzędzia i Motywowanie Zespołu

Numer usługi 2024/09/04/164038/2293658

- Kielce / stacjonarna
- Usługa szkoleniowa
- 21 h
- 05.11.2024 do 06.11.2024

4 800,00 PLN brutto  
4 800,00 PLN netto  
228,57 PLN brutto/h  
228,57 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Grupą docelową szkolenia z zarządzania sprzedażą są przede wszystkim menedżerowie sprzedaży, kierownicy zespołów handlowych, dyrektorzy sprzedaży, a także przedsiębiorcy i właściciele firm, którzy odpowiadają za wyniki sprzedażowe swoich organizacji. Szkolenie może być również skierowane do starszych specjalistów ds. sprzedaży, którzy aspirują do stanowisk kierowniczych, oraz do osób odpowiedzialnych za rozwój strategii sprzedażowych i zarządzanie relacjami z kluczowymi klientami.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	04-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	21
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

- Podniesienie kompetencji w zakresie zarządzania zespołami sprzedażowymi oraz zwiększenia efektywności sprzedaży.
- Rozwinięcie umiejętności w zarządzaniu przez cele (MBO) oraz monitorowaniu i kontrolowaniu wyników sprzedażowych.
- Wprowadzenie i praktyczne zastosowanie standardów sprzedaży oraz planowania strategicznego w sprzedaży.
- Optymalizacja systemów wynagrodzeń i motywacyjnych dostosowanych do celów biznesowych.
- Rozwijanie kompetencji miękkich, takich jak komunikacja, motywowanie zes

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiować i wdrażać standardy sprzedaży dostosowane do specyfiki swojej organizacji.	Przeprowadzenie analizy potrzeb organizacji oraz dostosowanie standardów sprzedaży do specyfiki rynku i segmentu klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Skutecznie zarządzać sprzedażą poprzez cele (MBO) oraz monitorować i kontrolować wyniki	Regularna analiza wyników sprzedaży w kontekście wyznaczonych celów i wprowadzanie odpowiednich działań korygujących.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Tworzyć i zarządzać efektywnymi systemami wynagrodzeń i motywacyjnymi	Opracowanie systemu wynagrodzeń i motywacji opartego na wynikach sprzedaży i indywidualnych osiągnięciach pracowników.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Planować i realizować strategię sprzedażową dostosowaną do rynku i celów organizacji.	Identyfikacja kluczowych segmentów rynku oraz opracowanie planów sprzedaży dla każdego z nich.	Analiza dowodów i deklaracji
Skutecznie motywować zespół sprzedażowy, uwzględniając indywidualne potrzeby i cele pracowników.	Opracowanie i wdrożenie indywidualnych planów rozwoju i motywacji dla każdego członka zespołu.	Analiza dowodów i deklaracji
Stosować techniki coachingowe i zarządzać emocjami w zespole.	Wdrażanie działań wspierających rozwój emocjonalny i zawodowy członków zespołu.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, 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?**

Tak, 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

## Program

### **Wprowadzenie do zarządzania sprzedażą**

- Rola managera sprzedaży w organizacji.
- Kluczowe kompetencje w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi.
- Wprowadzenie do kluczowych wskaźników wydajności (KPI) w sprzedaży.

### **Zarządzanie przez cele (MBO) i KPI**

- Zasady zarządzania przez cele (MBO) – definicja, cele i zastosowanie.
- Skuteczne ustalanie celów sprzedażowych i KPI.
- Monitorowanie realizacji celów: narzędzia i techniki.
- Ćwiczenie: Praktyczne tworzenie celów i KPI oraz plan ich realizacji.

### **Standardy sprzedaży i kontrola procesów**

- Definiowanie standardów sprzedaży: co i jak mierzyć?
- Rola standardów sprzedaży w zapewnianiu jakości i efektywności.
- Kontrola procesów sprzedażowych: jak monitorować i zarządzać wynikami?
- Ćwiczenie: Tworzenie i wdrażanie standardów sprzedaży w zespole.

Dzień 2

### **Planowanie sprzedaży i strategia sprzedażowa**

- Znaczenie planowania w zarządzaniu sprzedażą.
- Jak tworzyć strategię sprzedażową dostosowaną do warunków rynkowych?
- Narzędzia planowania sprzedaży i ich praktyczne zastosowanie.
- Ćwiczenie: Opracowanie planu sprzedażowego na podstawie analizy rynkowej.

### **Systemy wynagrodzeń i motywacja w sprzedaży**

- Projektowanie efektywnych systemów wynagrodzeń: bonusy, premie, prowizje.
- Wpływ systemów wynagrodzeń na motywację i efektywność zespołu.
- Analiza modeli motywacyjnych i ich zastosowanie w praktyce.
- Ćwiczenie: Tworzenie modelu wynagrodzeń zgodnego z celami sprzedażowymi.

### **Rozwój kompetencji zespołu**

- Motywowanie pracowników poprzez rozwój i coaching.
- Techniki coachingowe dla managera sprzedaży: jak skutecznie wspierać rozwój pracowników?
- Ćwiczenia praktyczne: Prowadzenie sesji coachingowej, case study z motywowania zespołu.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p><b>1 z 11</b>  Wprowadzenie do zarządzania sprzedażą: Rola menedżera sprzedaży w organizacji. Kluczowe kompetencje w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi.</p>	Adam Chyb	05-11-2024	08:00	10:30	02:30
<p><b>2 z 11</b> Przerwa</p>	Adam Chyb	05-11-2024	10:30	10:40	00:10
<p><b>3 z 11</b>  Zarządzanie przez cele (MBO) i KPI: Zasady zarządzania przez cele (MBO) – definicja, cele i zastosowanie. Skuteczne ustalanie celów sprzedażowych i KPI.</p>	Adam Chyb	05-11-2024	10:40	13:10	02:30
<p><b>4 z 11</b> Przerwa obiadowa</p>	Adam Chyb	05-11-2024	13:10	13:40	00:30
<p><b>5 z 11</b> Standardy sprzedaży i kontrola procesów: Definiowanie standardów sprzedaży: co i jak mierzyć? Rola standardów sprzedaży w zapewnianiu jakości i efektywności.</p>	Adam Chyb	05-11-2024	13:40	16:00	02:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 11</b> Planowanie sprzedaży i strategia sprzedażowa: Znaczenie planowania w zarządzaniu sprzedażą. Jak tworzyć strategię sprzedażową dostosowaną do warunków rynkowych?	Adam Chyb	06-11-2024	08:00	10:30	02:30
<b>7 z 11</b> Przerwa	Adam Chyb	06-11-2024	10:30	10:40	00:10
<b>8 z 11</b> Systemy wynagrodzeń i motywacja w sprzedaży: Projektowanie efektywnych systemów wynagrodzeń: bonusy, premie, prowizje. Wpływ systemów wynagrodzeń na motywację i efektywność zespołu.	Adam Chyb	06-11-2024	10:40	13:10	02:30
<b>9 z 11</b> Przerwa obiadowa	Adam Chyb	06-11-2024	13:10	13:40	00:30
<b>10 z 11</b> Rozwój kompetencji zespołu: Motywowanie pracowników poprzez rozwój i coaching. Techniki coachingowe dla managera sprzedaży: jak skutecznie wspierać rozwój pracowników?	Adam Chyb	06-11-2024	13:40	15:50	02:10
<b>11 z 11</b> Podsumowanie i zamknięcie dnia	Adam Chyb	06-11-2024	15:50	16:00	00:10

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	228,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	228,57 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Adam Chyb

Przedsiębiorca, prowadzący działalność w branży szkoleniowej, finansowej, eventowej oraz gastronomicznej. Prezes Zarządu Lumina Energy Polska sp. z o.o. Ponad 20-letnie doświadczenie w prowadzeniu wykładów i szkoleń. Posiada bogate doświadczenie w tworzeniu i realizacji projektów dla różnorodnych organizacji, w tym ZUS, Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Lasy Państwowe, NFOŚ, Urzędów Marszałkowskich oraz Gminnych, a także dla organizacji pozarządowych. Doświadczenie w marketingu politycznym jako szef kampanii wyborczych, oraz specjalista w zarządzaniu zespołami handlowców.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje zaświadczenie ukończenia szkolenia.

### Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

### Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 21 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie zaplanowane jest jako dwudniowe. Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi conajmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz uczestnictwo w 80% zajęć.

## Adres

ul. 1 Maja 191  
25-646 Kielce  
woj. świętokrzyskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**Lucyna Kuchta**

**E-mail** [kontakt@edumeo.pl](mailto:kontakt@edumeo.pl)

**Telefon** (+48) 577 203 338