



Supercomp Grupa IT  
Maciej Monkiewicz



## Strategia sprzedaży poprzez marketing

Numer usługi 2024/09/11/36908/2304269

📍 Szczecin / stacjonarna

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 35 h

📅 27.09.2024 do 30.09.2024

13 161,00 PLN brutto

10 700,00 PLN netto

376,03 PLN brutto/h

305,71 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele firm, przedsiębiorcy, menedżerowie odpowiedzialni za pozyskiwanie klientów i budowanie wizerunku firmy. Szefowie działu sprzedaży i marketingu.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	26-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	35
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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 drogową 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: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Wprowadzenie i omówienie zasad pracy oraz analiza przedsiębiorstwa - warsztat.	Maciej Monkiewicz	27-09-2024	08:00	12:00	04:00
<b>2 z 11</b> Analiza otoczenia i uwarunkowań - warsztat	Maciej Monkiewicz	27-09-2024	12:00	16:00	04:00
<b>3 z 11</b> Wizja - nowy model biznesowy	Maciej Monkiewicz	27-09-2024	16:00	18:00	02:00
<b>4 z 11</b> Praca własna trenera	Maciej Monkiewicz	27-09-2024	18:00	20:00	02:00
<b>5 z 11</b> Grupy klientów, budowanie person - warsztat	Maciej Monkiewicz	28-09-2024	08:00	11:00	03:00
<b>6 z 11</b> Lejek czy pętla sprzedażowa - budowanie portfela klientów	Maciej Monkiewicz	28-09-2024	11:00	14:00	03:00
<b>7 z 11</b> Customer journey - skuteczna obsługa klienta	Maciej Monkiewicz	28-09-2024	14:00	17:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 Praca własna trenera	Maciej Monkiewicz	28-09-2024	18:00	20:00	02:00
9 z 11 Praca własna trenera	Maciej Monkiewicz	29-09-2024	10:00	14:00	04:00
10 z 11 Cele i narzędzia realizacji celów sprzedażowych	Maciej Monkiewicz	30-09-2024	08:00	12:00	04:00
11 z 11 Wdrożenie i rozwój strategii	Maciej Monkiewicz	30-09-2024	12:00	16:00	04:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	13 161,00 PLN
Koszt usługi netto	10 700,00 PLN
Koszt godziny brutto	376,03 PLN
Koszt godziny netto	305,71 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.

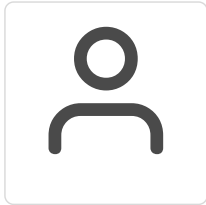
## Adres

ul. Jagiellońska 67  
70-382 Szczecin  
woj. zachodniopomorskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Maciej Monkiewicz**

**E-mail** [maciej@supercomp.pl](mailto:maciej@supercomp.pl)

**Telefon** (+48) 512 053 247