



VIDI Centrum
Rozwoju Kadr Beata
Kubicius



szkolenie: ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻOWYM - jak kierować handlowcami i motywować ich, by osiągnęli cele

Numer usługi 2024/09/11/144537/2304446

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 04.11.2024 do 05.11.2024

2 816,70 PLN brutto

2 290,00 PLN netto

176,04 PLN brutto/h

143,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane do: dyrektorów handlowych, szefów sprzedaży, regionalnych managerów sprzedaży, kierowników sprzedaży liderów i koordynatorów, którzy na co dzień zarządzają zespołami sprzedaży w firmie.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	03-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do efektywnego zarządzania zespołami sprzedażowymi, motywowania handlowców oraz zwiększania efektywności i wyników sprzedażowych. Uczestnicy zdobędą umiejętności analizy sprzedaży,

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planowanie pracy zespołu sprzedażowego	<p>Tworzy szczegółowe plany pracy zespołu sprzedażowego.</p> <p>Określa cele sprzedażowe i strategię ich realizacji.</p> <p>Monitoruje realizację planów i wprowadza niezbędne korekty.</p>	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?

Tak, uczestnik ukończył szkolenie ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻOWYM - jak kierować handlowcami i motywować ich, by osiągnęli cele

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

Tak, potwierdzenie przez trenera – rekomendacja jakości

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

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

Program

MOTYWACJA

- Prawa motywacji.
- Motywatory.
- Plan wynagrodzeń.
- Warsztaty managera - projektowanie działań podnoszących efektywność w zespołach sprzedaży.

TRUDNE SYTUACJE W ZESPOLE

- Jak przekazywać trudne komunikaty?
- Zwolnienie pracownika.
- Gdy spada sprzedaż...
- Asertywna komunikacja i stawianie oczekiwań.

BUDOWANIE ZESPOŁU SPRZEDAŻY

- Jak zabezpieczyć się przed stratami w zespole?
- Przygotowanie do rozmowy rekrutacyjnej.
- Efektywne wdrożenie pracownika.

ORGANIZACJA PRACY MANAGERA

- Organizacja pracy, przygotowanie planu sprzedaży/cele.
- Weryfikacja pracy zespołu.
- Zarządzanie sobą w czasie.

ORGANIZACJA PRACY ZESPOŁU

- Spotkania z zespołem.
- Zaangażuj swój zespół!
- Spotkania indywidualne.

COACHING MANAGERSKI

- Arkusz coachingowy.
- GROW w pracy managera.

EFEKTYWNOŚĆ ZESPOŁU

- Warsztaty managera.

MONITOROWANIE WYNIKÓW

- Informacja zwrotna o wynikach.
- Raport handlowy.
- Rozmowa planująca, monitorująca, podsumowująca.
- Analiza portfela.

WARUNKI NIEZBĘDNE DO SPEŁNIENIA PRZEZ UCZESTNIKÓW, ABY REALIZACJA USŁUGI POZWOLIŁA NA OSIĄGNIĘCIE REZULTATÓW:

- zapoznanie się z materiałami szkoleniowymi i poszkoleniowymi,
- w tygodniu po szkoleniu ćwiczyć i sprawdzać wypracowane w czasie szkolenia techniki, a następnie wdrożyć je na stałe do swojego działania. - do ramowego programu usługi

Szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym. Uczestnik potrzebuje samodzielnego stanowiska komputerowego z dostępem do internetu, więcej informacji przy warunkach technicznych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 MOTYWACJA	Piotr Jankowski	04-11-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 15 przerwa	Piotr Jankowski	04-11-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 15 TRUDNE SYTUACJE W ZESPOLE	Piotr Jankowski	04-11-2024	10:45	13:00	02:15
4 z 15 przerwa	Piotr Jankowski	04-11-2024	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 15 BUDOWANIE ZESPOŁU SPRZEDAŻY	Piotr Jankowski	04-11-2024	13:30	14:30	01:00
6 z 15 przerwa	Piotr Jankowski	04-11-2024	14:30	14:45	00:15
7 z 15 ORGANIZACJA PRACY MANAGERA	Piotr Jankowski	04-11-2024	14:45	16:00	01:15
8 z 15 ORGANIZACJA PRACY ZESPOŁU	Piotr Jankowski	05-11-2024	09:00	10:30	01:30
9 z 15 przerwa	Piotr Jankowski	05-11-2024	10:30	10:45	00:15
10 z 15 COACHING MANAGERSKI	Piotr Jankowski	05-11-2024	10:45	13:00	02:15
11 z 15 przerwa	Piotr Jankowski	05-11-2024	13:00	13:30	00:30
12 z 15 EFEKTYWNOŚĆ ZESPOŁU	Piotr Jankowski	05-11-2024	13:30	14:30	01:00
13 z 15 przerwa	Piotr Jankowski	05-11-2024	14:30	14:45	00:15
14 z 15 MONITOROWANIE WYNIKÓW	Piotr Jankowski	05-11-2024	14:45	15:30	00:45
15 z 15 WALIDACJA	-	05-11-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 816,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 290,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

176,04 PLN

Koszt osobogodziny netto

143,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Jankowski

Trener z 25-letnim doświadczeniem doświadczeniem biznesowym zebrany w obszarze zarządzania i kierowania zespołami pracowników. Piotr, jako praktyk, przekazuje sprawdzoną wiedzę z charakterystycznym sobie poczuciem humoru i lekkością w opowiadaniu historii. Dzięki doświadczeniu wie, z czym zmagają się w codziennej pracy managerowie. Zna z praktyki aspekty pracy szefów jak planowanie, delegowanie, motywacja i budowanie efektywnych zespołów. Jest praktykiem zarządzania zasobami ludzkimi i kierowania ludźmi. Co bardzo cenią uczestnicy to fakt, że na prawdziwych przykładach pokazują jak zastosować poznane techniki motywowania, kierowania czy prowadzenia trudnych rozmów. Najlepsze praktyki i doświadczenia stanowią kluczowe elementy szkoleń dedykowanych dla ludzi zajmujących się kierowaniem zespołami i firmami. Siła 20 lat praktyki to wyróżnik, który stanowi zdecydowaną wartość dla uczestników szkoleń. W ciągu ostatnich pięciu lat przeprowadził 400 godzin szkoleń dla menadżerów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Szkolenie obejmuje 14 godzin zegarowych szkolenia tj. 16 godziny dydaktycznych, gdzie jedna godzina dydaktyczna to 45 minut.

- *skrypty szkoleniowe (w formie elektronicznej)*
- karty pracy do ćwiczeń

Informacje dodatkowe

INFORMACJE DODATKOWE:

- **!** Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem. Wykorzystanie nagrania w innym celu niż kontrola/audyt wymaga zgody Trenera i Uczestników
Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Aspekty organizacyjne:

→Szkolenie obejmuje 14 godzin zegarowych szkolenia tj. 16 godziny dydaktycznych, gdzie jedna godzina dydaktyczna to 45 minut.

1 godzina= 45 minut (godzina szkoleniowa)

Warunki techniczne

Do realizacji szkoleń online korzystamy z **platformy Zoom**.

Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online.

Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądark: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari).

Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w czasie szkolenia oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego.

Uczestnicy widzą i słyszą siebie wzajemnie. Mogą brać aktywny udział w szkoleniu. Uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu.

Uczestnicy rozmawiają, wymieniają doświadczenia mają aktywny kontakt z grupą i trenerem.

Dodatkowo wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online.

Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie). Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie link oraz wpisanie imienia i nazwiska

Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć do szkolenia.

! Jak przygotować się do szkolenia:

- sprawdź łącza internetowego, zadбай o jego dobrą jakość
- przygotuj
 - miejsca na czas szkolenia, gdzie możesz się skupić
 - notes, długopis
 - szklanka wody czy kawa/herbata
 - pamiętaj, by twój sprzęt był naładowany.
- opcjonalnie wydrukuj ćwiczenia, jakie dostaniesz przed szkoleniem, aby na bieżąco pracować z trenerem i grupą
- kamera i mikrofon ułatwiają pracę i integrację, zwykle każdy uczestnik ma włączoną kamerę i dostęp do mikrofonu, dlatego sprawdź, czy działają u Ciebie.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: Dwurdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop, telefon lub tablet ze stabilnym internetem i bez blokad firmowych

W trakcie szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

Praca w grupach (breakout rooms)

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie
- trener ustala czas trwania pracy w grupach
- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoju
- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia
- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran
- czat
- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego

Kontakt



Beata Kubicius

E-mail beata.kubicius@superszkolenia.pl

Telefon (+48) 696 918 316