



PROFESJA
CENTRUM
AKTYWNOŚCI
ZAWODOWEJ
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Efektywne zarządzanie sprzedażą w produkcji okien i drzwi - Kinga Łajtar

Numer usługi 2024/09/16/171154/2312149

6 200,00 PLN brutto
6 200,00 PLN netto
229,63 PLN brutto/h
229,63 PLN netto/h

📍 Poznań / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 27 h
📅 28.10.2024 do 28.04.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• Menadżerowie sprzedaży • Kierownicy działów sprzedaży • Przedstawiciele handlowi • Właściciele firm meblarskich • Specjaliści ds. marketingu i sprzedaży • Osoby planujące rozwój kariery w sprzedaży mebli
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	25-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	27
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest dostarczenie uczestnikom wiedzy i umiejętności z zakresu efektywnego zarządzania sprzedażą w produkcji okien i drzwi. Uczestnicy poznają kluczowe strategie, narzędzia i techniki, które pozwolą im skutecznie zarządzać procesem sprzedaży, optymalizować działania handlowe oraz budować długotrwałe relacje z klientami. Szkolenie kładzie również nacisk na rozwój umiejętności w zakresie analizy rynku, negocjacji oraz wykorzystania nowoczesnych technologii w sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządzanie procesem sprzedaży	Zrozumienie specyfiki rynku oraz kluczowych wyzwań związanych z zarządzaniem sprzedażą w tej branży	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Opracowanie i wdrożenie strategii sprzedażowych dostosowanych do różnych kanałów sprzedaży (online, offline, showroom)	Obserwacja w warunkach symulowanych
Analiza rynku i zachowań konsumentów	Przeprowadzenie analizy rynku, identyfikowanie kluczowych segmentów klientów oraz dostosowywanie oferty do ich potrzeb i preferencji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Monitorowanie trendów konsumenckich i wykorzystanie ich do tworzenia atrakcyjnej oferty w produkcji okien i drzwi	Obserwacja w warunkach symulowanych
Techniki sprzedaży i negocjacji	Efektywne prezentowanie oferty mebli klientom i stosowanie różnorodnych technik sprzedaży	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Prowadzenie negocjacji z dostawcami i klientami, radząc sobie z obiekcjami i uzyskując korzystne warunki współpracy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)	Wykorzystywanie narzędzia CRM do budowania długoterminowych relacji z klientami, analizowanie ich zachowań i optymalizowanie procesów sprzedażowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
Efektywność operacyjna	Optymalizowanie, zarządzanie zapasami i procesami logistycznymi, aby minimalizować koszty i zwiększać marżę	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, dokument 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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

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

Dostawca Usług zapewnia inną osobę do przeprowadzenia walidacji niż osobę prowadzącą szkolenie.

Program

Efektywne zarządzanie sprzedażą w branży meblarskiej

Trzydniowy program szkolenia dotyczącego efektywnego zarządzania sprzedażą w branży produkcji okien i drzwi

Dzień 1: Podstawy i strategie sprzedażowe

1. Rejestracja i powitanie

- Przywitanie uczestników
- Przedstawienie planu szkolenia

2. Wprowadzenie do zarządzania sprzedażą w danej branży

- Omówienie specyfiki rynku
- Główne wyzwania i szanse
- Kluczowe wskaźniki efektywności sprzedaży

3. Analiza rynku i zachowań konsumentów

- Profilowanie klienta: kto kupuje meble i dlaczego?
- Trendy konsumenckie i preferencje
- Narzędzia analizy rynku i ich zastosowanie w branży

4. Strategie sprzedażowe dopasowane do branży

- Różnicowanie oferty produktowej
- Sprzedaż wielokanałowa (online, offline, showroom)
- Personalizacja oferty dla klienta

5. Zarządzanie zespołem sprzedażowym

- Budowanie efektywnego zespołu
- Techniki motywacyjne
- Wyznaczanie celów sprzedażowych i monitorowanie wyników

Dzień 2: Narzędzia, techniki i optymalizacja procesów

1. Techniki sprzedaży i negocjacji w branży
- Jak efektywnie prezentować produkt?
 - Techniki negocjacyjne z dostawcami i klientami
 - Radzenie sobie z obiekcjami klienta
2. Zarządzanie relacjami z klientem (CRM)
- Wykorzystanie narzędzi CRM w zarządzaniu sprzedażą
 - Budowanie długoterminowych relacji z klientami
 - Automatyzacja procesów sprzedażowych
3. Efektywność operacyjna w sprzedaży okien i drzwi
- Optymalizacja procesu dostaw i logistyki
 - Zarządzanie zapasami
 - Minimalizacja kosztów sprzedaży i zwiększanie marż
4. Innowacje i technologie wspierające sprzedaż
- Wpływ technologii na sprzedaż (AR, VR, aplikacje mobilne)
 - E-commerce i nowe kanały sprzedaży
 - Automatyzacja marketingu i sprzedaży w kontekście danej branży

Dzień 3: Ćwiczenia i prezentacje

| Podsumowanie szkolenia i wręczenie certyfikatów

- Po ukończeniu szkolenia uczestnicy:
1. Zyskają praktyczne umiejętności związane z zarządzaniem sprzedażą w branży, co umożliwi im efektywniejsze kierowanie zespołem sprzedażowym i procesami sprzedaży.
2. Otrzymają certyfikat ukończenia szkolenia, który potwierdzi nabyte kwalifikacje i kompetencje w zakresie zarządzania sprzedażą.
3. Zwiększą swoje kwalifikacje w zakresie obsługi narzędzi CRM, analizy rynku oraz nowoczesnych technologii wspierających procesy sprzedażowe.
4. Będą lepiej przygotowani do podejmowania strategicznych decyzji sprzedażowych i negocjacyjnych, co wpłynie na wzrost efektywności operacyjnej firmy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	229,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	229,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kinga Łajtar

Trener biznesu, który łączy wiedzę z doświadczeniem i ciągłym samodoskonaleniem. Obecnie pracuje w biznesie jako konsultant, coach, szkoleniowiec przy wielu różnych projektach przez co mam bogatą wiedzę i umiejętności poparte wieloma sukcesami. Poniżej bardziej szczegółowy opis czynności zawodowych z 2022 roku. W działaniu jestem skuteczna, rzetelna i proaktywna. Moją misją jest inspirować ludzi do rozwoju aby stawali się liderami swojego życia. Wyzwania w pracy są dla mnie motorem do działania.

Posiadam doświadczenie w prowadzeniu szkoleń/warsztatów/coachingu z zakresu:

- przywództwo, liderowanie dla liderów i menadżerów, właścicieli firm
- zarządzanie zespołami ludzi
- zmiany systemowe, usprawnianie procesów w firmie
- szeroko pojętej sprzedaży B2C, B2B, H2H
- rozwój umiejętności wspomagających pracę nad sobą takich jak: samodyscyplina, asertywność, organizacja i zarządzanie czasem, pewność siebie, komunikacja, wywieranie wpływu, praca na mocnych stronach i talentach, kreatywność, autoprezentacja i inne

W coachingu udokumentowane ponad 800 h, na salach szkoleniowych ponad 900 godzin i 1000 godzin jako training on the job.

Doświadczenie zawodowe:

20 lat w sprzedaży jako przedstawiciel, lider, manager: Mars Polska, Neuca S.A, Play, Lyreco Polska, Żywiec Zdrój, Mondelez, Zentiva S.A, Hochland sp. z o.o, Commercial Union

10 lat jako szkoleniowiec w: ubezpieczenia, FMCG, farmacja, medyczna, telekomunikacyjna, informatyczna i inne

6 lat jako coach w: life coachingu i biznesowym

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały wykorzystywane do case studies i ćwiczeń podczas usługi rozwojowej zostaną przekazane uczestnikom w formie papierowej.

Warunki uczestnictwa

Aby wziąć udział w szkoleniu należy skontaktować się przed datą zakończenia rekrutacji z organizatorem szkolenia drogą mailową na adres karolina.pawlik@businesswell.com bądź telefonicznie pod numerem +48 577666854.

Informacje dodatkowe

Po zakończeniu szkolenia każdy uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Adres

ul. Polska 15
60-595 Poznań
woj. wielkopolskie

Miejsce szkolenia Poznań, dokładna lokalizacja zostanie dostosowana do potrzeb klienta.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Anna Gucka

E-mail anna.gucka@wp.pl

Telefon (+48) 577 666 854