



TALLENTO S.C.



Transformacja sprzedaży. Strategia i adaptacja firm w obliczu zmian rynkowych.

Numer usługi 2024/10/23/120192/2377120

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 45 h

📅 07.01.2025 do 14.01.2025

8 370,00 PLN brutto

8 370,00 PLN netto

186,00 PLN brutto/h

186,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do menedżerów, liderów zespołów sprzedażowych, właścicieli firm, a także osób odpowiedzialnych za rozwój i zarządzanie sprzedażą. Szkolenie jest także dla pracowników, którzy w obliczu zmieniającego się rynku podejmują wiele decyzji związanych ze sprzedażą produktów lub produktów oraz strategią sprzedażową.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	06-01-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	45
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 przygotowanie uczestników do wykorzystywania praktycznych umiejętności skutecznego zarządzania sprzedażą w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu rynku. Uczestnicy poznają narzędzia zarządzania

zmianą, techniki adaptacyjne oraz strategie poprawy efektywności sprzedaży w warunkach niepewności i zmian.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Monitoruje proces zmiany i dostosowuje odpowiednie działania pro sprzedażowe.	Omawia zmiany zachodzące na rynku.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Planuje działania pro sprzedażowe.	Prezentacja
Charakteryzuje jakie zagrożenia i szanse wynikają ze zmian.	Ocenia zagrożenia i szanse wynikające z zachodzących zmian w przedsiębiorstwie	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Planuje zapobieganie sytuacją kryzysowym, które wynikają z przeobrażeń rynku	Obserwacja w warunkach symulowanych
Planuje rozwój pracowników i ich motywowanie w procesie zmian	Planuje ścieżkę awansów pracowników w procesie zmiany firmy.	Prezentacja
	Monitoruje potrzeby rozwojowe pracowników, które wynikają ze zmian strategii sprzedażowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektuje strategię sprzedażową w odniesieniu do zmian na rynku odzieżowym.	Tworzy nową strategię sprzedażową adekwatną do zmian wynikających z przeobrażeń rynku odzieżowego	Prezentacja
	Ocenia potrzeby przedsiębiorstwa pod kątem konkurencji i jej sprzedaży i na tej podstawie tworzy odpowiednią strategię firmy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Dokonuje bieżącej oceny sytuacji w branży i podejmuje działania z tym związane	Projektuje różne warianty działania	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozwija zdolności adaptacyjne	Analiza dowodów i deklaracji
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
	Wymienia narzędzia utrwalające wdrożone zmiany	Wywiad swobodny
Zna narzędzia i metody utrwalania wdrożonych zmian	Wyciąga wnioski i omawia z zespołem podjęte działania	Debata swobodna 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

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

tak

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

tak

Program

Liczba godzin usługi jest liczona według godzin dydaktycznych (1godzina dydaktyczna jest równa 45 min zegarowe). Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi. Łącznie 46 godzin dydaktycznych, w tym zajęcia teoretyczne 30 godz., zajęcia praktyczne 16 godz.

Dzień 1.

Moduł 1: Wprowadzenie do zarządzania zmianą w sprzedaży

1. Współczesne wyzwania rynkowe w sprzedaży

- Zmiany rynkowe: globalizacja, digitalizacja, zmiany technologiczne i regulacyjne
- Kluczowe czynniki wywołujące zmiany w sprzedaży
- Adaptacja organizacji sprzedażowych do zmieniających się warunków

2. Podstawy zarządzania zmianą

- Definicja zmiany w organizacji
- Procesy zarządzania zmianą
- Rola lidera w sprzedaży w procesie zmiany

3. Opór wobec zmiany

- Dlaczego ludzie i zespoły opierają się zmianom?
- Techniki radzenia sobie z oporem wobec zmian w zespołach sprzedażowych

- Budowanie zaangażowania i motywacji do zmian

Dzień 2.

Moduł 2: Strategie zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach zmiany

1. Analiza otoczenia przedsiębiorstwa

- Analiza SWOT i PEST w kontekście zmian rynkowych
- Ocena zagrożeń i szans w sprzedaży w dobie zmian
- Monitorowanie trendów rynkowych i technologicznych

2. Zarządzanie strategiczne w warunkach zmiany

- Elastyczne strategie sprzedażowe – jak dostosować ofertę do nowych realiów rynkowych?
- Strategiczne planowanie sprzedaży w warunkach niepewności

3. Procesy sprzedażowe w zmieniających się warunkach

- Charakterystyka procesów sprzedażowych na rynku w czasie zmiany
- Rozwijanie kultury innowacyjności i otwartości na zmiany w przedsiębiorstwie
- Wzmacnianie zespołów sprzedażowych

Dzień 3.

Moduł 3: Zarządzanie zmianą w zespołach sprzedażowych

1. Elastyczne zespoły sprzedażowe

- Rozwój przedsiębiorstwa i pracowników w dobie zmian
- Pożądane kompetencje pracownicze w zmieniającym się otoczeniu firmy
- Skuteczna komunikacja wewnętrzna w zespole podczas procesu zmiany

2. Współmotywowanie pracowników w obliczu zmian

- Psychologia motywacji w czasie zmiany
- Budowanie zaangażowania i odpowiedzialności za wyniki sprzedaży

3. Zarządzanie stresem i wypaleniem w zespole sprzedażowym

- Rozpoznawanie oznak wypalenia zawodowego i stresu w zespole - pośród współpracowników
- Techniki radzenia sobie ze stresem w pracy zespołów sprzedażowych
- Jak wspierać się wzajemnie w sytuacjach kryzysowych?

Dzień 4.

Moduł 4. Kultura organizacyjna wspierająca zmianę

- Zasady budowania kultury otwartości na zmiany
- Jak promować elastyczność i innowacyjność
- Tworzenie środowiska sprzyjającego uczeniu się i rozwojowi
- Wspieranie rozwoju zawodowego w procesie zmiany
- Strategie wzajemnego wspierania się pracowników zespołu za zaangażowanie w proces zmiany
- Komunikacja i transparentność jako fundamenty kultury zmiany - techniki poprawy przepływu informacji

Dzień 5.

Moduł 5. Planowanie i realizacja procesu zmiany

- Etapy projektowania zmiany. Diagnoza i wdrożenie zmian.
- Identyfikacja i zarządzanie ryzykiem
- Ustalanie priorytetów, zasobów i harmonogramu zmian
- Jak skutecznie komunikować cele i etapy zmian zespołom sprzedażowym

Dzień 6.

Moduł 6. Utrwalanie pozytywnych efektów zmian

- Zapewnienie trwałości zmian - techniki włączania nowych standardów do codziennych praktyk
- Zarządzanie wiedzą i doświadczeniem - jak wykorzystać wnioski z wdrożonych zmian do dalszego rozwoju
- Systemy mentoringu i wsparcia dla pracowników i osób zarządzających w adaptacji do zmian

Moduł 7. Przygotowanie do przyszłych zmian

- Prognozowanie i adaptacja do trendów rynkowych
- Jak przewidywać przyszłe potrzeby i zmiany rynkowe
- Planowanie różnych wariantów przyszłych zmian i strategii ich wdrożenia
- Jak rozwijać zdolność organizacji do szybkiego reagowania na nowe wyzwania

Walidacja usługi - test online

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Moduł 1: Wprowadzenie do zarządzania zmianą w sprzedaży	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	07-01-2025	07:45	10:45	03:00
2 z 19 Przerwa	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	07-01-2025	10:45	11:00	00:15
3 z 19 c.d. Moduł 1: Wprowadzenie do zarządzania zmianą w sprzedaży	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	07-01-2025	11:00	14:00	03:00
4 z 19 Moduł 2: Strategie zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach zmiany	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	08-01-2025	07:45	10:45	03:00
5 z 19 Przerwa	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	08-01-2025	10:45	11:00	00:15
6 z 19 c.d. Moduł 2: Strategie zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach zmiany	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	08-01-2025	11:00	14:00	03:00
7 z 19 Moduł 3: Zarządzanie zmianą w zespołach sprzedażowych	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	09-01-2025	07:45	10:45	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 19 Przerwa	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	09-01-2025	10:45	11:00	00:15
9 z 19 c.d. Moduł 3: Zarządzanie zmianą w zespołach sprzedażowych	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	09-01-2025	11:00	14:00	03:00
10 z 19 Moduł 4. Kultura organizacyjna wspierająca zmianę	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	10-01-2025	07:45	10:45	03:00
11 z 19 Przerwa	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	10-01-2025	10:45	11:00	00:15
12 z 19 c.d. Moduł 4. Kultura organizacyjna wspierająca zmianę	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	10-01-2025	11:00	13:15	02:15
13 z 19 Moduł 5. Planowanie i realizacja procesu zmiany	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	13-01-2025	07:45	10:45	03:00
14 z 19 Przerwa	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	13-01-2025	10:45	11:00	00:15
15 z 19 c.d. Moduł 5. Planowanie i realizacja procesu zmiany	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	13-01-2025	11:00	12:30	01:30
16 z 19 Moduł 6. Utrwalanie pozytywnych efektów zmian	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	14-01-2025	07:45	10:45	03:00
17 z 19 Przerwa	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	14-01-2025	10:45	11:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 19 Moduł 7. Przygotowanie do przyszłych zmian	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	14-01-2025	11:00	13:15	02:15
19 z 19 Walidacja usługi - test online	-	14-01-2025	13:15	14:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 370,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 370,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	186,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	186,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Wojtowicz-Chałupa

Trener biznesu i manager sprzedaży z wieloletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń i wspieraniu MŚP. Projektuje i wdrażam procesy doradczo-rozwojowe z zakresu zarządzania, sprzedaży i team buildingu. Uczy, jak budować silne zespoły oraz jak efektywnie sprzedawać. W swojej pracy skupia się na optymalnym wykorzystaniu potencjału i talentów uczestników, również poprzez przeprowadzane ośrodki oceny assessment/development center, do podnoszenia efektywności działań oraz optymalizacji zysków. Jest absolwentką studiów na kierunkach Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Finanse i Controlling. Łącząc wiedzę z ponad 10-letnim doświadczeniem, podchodzi do pracy wielopłaszczyznowo. W efekcie jest w stanie dostarczyć i przeprowadzić diagnozę oraz pokazać możliwości rozwiązań i wdrożyć konkretne działania. Prowadzi szkolenia w zakresie sprzedaży, zarządzania, komunikacji, radzenia sobie ze stresem, asertywności, oraz szeroko pojętych kompetencji miękkich. Posiada niezbędne doświadczenie, nie starsze niż 5 lat od daty rozpoczęcia szkolenia

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników szkolenia:

pliki dokumentów przygotowanych w formacie .doc, .pdf,

prezentacja multimedialna,

autorskie materiały szkoleniowe - karty pracy, case study itp.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze w formie zdalnej:

a) platformę /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - **Google Meet** [https://meet.google.com/?](https://meet.google.com/?hs=197&authuser=0b)

hs=197&authuser=0b) minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - przeglądarka

internetowa Google Chrome (preferowana), Safari, Opera lub Mozilla Firefox w najnowszych wersjach. Mikrofon, głośnik lub zestaw słuchawkowy

c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: łącze internetowe: min download: 768 Mb/s, min upload: 384 Mb/s.

d) niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: komputer PC z systemem Operacyjnym Windows 7/8.x/10 (za wyjątkiem Windows 10 S) albo komputer MacBook z systemem Mac OS X 10.5 lub wyższy.

e) okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: link jest ważny od pół godziny przed rozpoczęciem usługi do momentu jej zakończenia

Kontakt



Agnieszka Wojtowicz-Chałupa

E-mail a.wojtowicz-chalupa@wp.pl

Telefon (+48) 664 028 879