



OŚRODEK SZKOLEŃ  
I INFORMACJI  
"EFFECT" JOANNA  
JAROSZ-OPOLKA



## CONTROLLING SPRZEDAŻY I OPTIMALIZACJA PROCESÓW SPRZEDAŻOWYCH

Numer usługi 2025/01/27/7829/2525151

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 23.05.2025 do 23.05.2025

1 033,20 PLN brutto

840,00 PLN netto

147,60 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>SZKOLENIE CONTROLLING SPRZEDAŻY I OPTIMALIZACJA PROCESÓW SPRZEDAŻOWYCH ADRESOWANE JEST DO:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• dyrektorów handlowych/sprzedaży,</li><li>• kierowników zespołów handlowych/sprzedaży,</li><li>• menedżerów produktów,</li><li>• wszystkich menedżerów zarządzających i kierujących zespołem handlowców,</li><li>• menedżerów prowadzących własne przedsiębiorstwa związane ze sprzedażą i handlem.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	10
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	25
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	22-05-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	7
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa "Controlling sprzedaży i optymalizacja procesów sprzedażowych" przygotowuje do efektywnego zarządzania sprzedażą

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik omawia zagadnienia związane z kosztami sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"><li>- definiuje jakie koszty ponosi firma</li><li>- omawia znaczenie struktury kosztów dla zarządzania sprzedażą</li><li>- omawia jak prowadzić controlling kosztów sprzedaży</li><li>- omawia wpływ kosztów sprzedaży na rentowność kapitału</li></ul>	Test teoretyczny
Uczestnik prowadzi proces controllingu rentowności produktów i usług	<ul style="list-style-type: none"><li>- omawia jak wykorzystać modele analitycznych kosztów operacyjnych</li><li>- omawia jak wykorzystać Macierz BCG do zarządzania strukturą sprzedaży</li><li>- omawia jak stosować polityka upustów i rabatów</li></ul>	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy plan finansowy sprzedaży	<ul style="list-style-type: none"><li>- omawia jak dobrać technikę planowania sprzedaży</li><li>- omawia jak dokonać analizy wskaźników w obszarze sprzedaży</li><li>- omawia zastosowanie KPI</li><li>- omawia jak przygotować budżet sprzedaży produktu/usługi</li><li>- omawia jak analizować plany sprzedaży a wyniki</li></ul>	Test teoretyczny
Uczestnik dokonuje analizy rentowności w controllingu	<ul style="list-style-type: none"><li>- omawia jak ustalać próg rentowności</li><li>- omawia jak ustalać marginesy bezpieczeństwa</li><li>- omawia jak wykorzystać plan sprzedaży</li></ul>	Test teoretyczny

## 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

Usługa skierowana do dyrektorów i kierowników handlowych/sprzedaży, analityków sprzedaży, menedżerów produktów, pracowników oceniających skuteczność działań sprzedażowych

Usługa realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej.

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi i trwają 15 minut.

**WALIDACJA** - test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia

<https://effect.edu.pl/szkolenia-sprzedazowe-szkolenia-marketing/controlling-sprzedazy>

PROGRAM:

**Czemu służy controlling? Z czego wynika potrzeba wdrożenia controllingu w obszarze sprzedaży?**

### Podstawowe dane do uruchomienia procesu controllingu i optymalizacji sprzedaży

- Misja, strategia, cel jako podstawa zarządzania firmą
- Zysk czy kasa – jak prawidłowo określić cel strategiczny firmy?
- Zjawisko dźwigni operacyjnej jako kluczowy element zarządzania controllingowego
- Jak zaplanować wyniki? Efektywne plany sprzedażowe
- Zarządzanie zasobami a wyniki sprzedażowe – czy więcej zawsze oznacza więcej?
- Model następstwa szeregowego a efektywna realizacja celów strategicznych
- Istota sprzedaży w zarządzaniu finansami firmy
- Rola controllingu w procesach zarządczych
- Jakie są najczęstsze pułapki w wyciąganiu wniosków dotyczących sprzedaży?
- Określenie zestawu danych niezbędnych do efektywnego zarządzania sprzedażą
- Profesjonalne podejście do analizy danych finansowych w procesie controllingu sprzedaży

### Zacznijmy od niezbędnych informacji w obrębie kosztów...

#### Koszty sprzedaży – struktura, analiza, wskaźniki

- Jakie koszty ponosi firma? Czym się różnią? Jak je efektywnie klasyfikować?
- Znaczenie struktury kosztów dla zarządzania sprzedażą
- Rachunkowość zarządcza a efektywność sprzedaży – księgi w służbie sprzedaży
- Jak właściwie ukształtować koszty?
- Koszty stałe i zmienne, bezpośrednie i pośrednie – jak efektywnie zarządzać kosztami?
- Jak efektywnie prowadzić controlling kosztów sprzedaży? Polityka planowania a modele budżetowania kosztów
- Wpływ kosztów sprzedaży na rentowność kapitału; wykorzystanie modelu DuPonta
- Jak koszt kredytu wpływa na efektywność firmy? Zjawisko dźwigni finansowej

#### Jak prowadzić proces controllingu rentowności produktów i usług?

#### Poznaj koszt jednostkowy, a zdobędziesz możliwość sterowania marżą

- Wykorzystanie modeli analitycznych kosztów operacyjnych dla kształtowania kosztu jednostkowego

- Kategoria „dolnej granicy ceny”
- Wielostopniowy rachunek marż i poziomów pokrycia
- Próg rentowności
- Zasady analizy rentowności produktów – jak wyciągać prawidłowe wnioski?
- Macierz BCG – podstawy zarządzania strukturą sprzedaży
- Committed fixed costs i discretionary fixed costs a rentowność produktów
- Wrażliwość zysku na produkcie / usłudze – propozycje kierunków analizy
- Jak wygląda zdolność przedsiębiorstwa do generowania zysków w odniesieniu do grup produktów?
- Polityka upustów i rabatów jako skutek efektywnej polityki kosztu jednostkowego

## Planowanie finansowe sprzedaży

- Jak dobrać technikę planowania sprzedaży, jakie wielkości wziąć pod uwagę?
- Polityka ceny a macierz BCG
- Analizy wskaźników w obszarze sprzedaży – budowanie i zastosowanie KPI
- Procedura przygotowania budżetu sprzedaży produktu/usługi
- Plany sprzedaży a wyniki – analiza przyczyn odchyień

## Analizy rentowności w controllingu – zdolności do generowania zysków i korelacja z wartością sprzedaży

### Znaczenie polityki sprzedaży dla realizacji celów, zachowania / poprawy wskaźników i zabezpieczenia płynności finansowej

- Próg rentowności
- Marginesy bezpieczeństwa
- Dźwignia operacyjna i finansowa – wrażliwość zysku na zmiany przychodów i kosztów
- Wskaźniki sprawności gospodarowania – jak wygląda zdolność przedsiębiorstwa do generowania zysków z posiadanych zasobów?
- Cykl obrotowy a sprzedaż. Polityka sprzedaży a struktura aktywów w firmie.
- Wpływ czasu na efektywność generowania zysków ze sprzedaży
- Znaczenie procesu zarządzania sprzedażą dla zabezpieczenia płynności finansowej
- Wykorzystanie planu sprzedaży.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Controlling sprzedaży i optymalizacja procesów sprzedażowych- część I	trener Effect	23-05-2025	08:30	10:00	01:30
2 z 8 Controlling sprzedaży i optymalizacja procesów sprzedażowych- przerwa wliczona w czas trwania usługi	trener Effect	23-05-2025	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 8</b> Controlling sprzedaży i optymalizacja procesów sprzedażowych-część II	trener Effect	23-05-2025	10:15	11:45	01:30
<b>4 z 8</b> Controlling sprzedaży i optymalizacja procesów sprzedażowych-przerwa wliczona w czas trwania usługi	trener Effect	23-05-2025	11:45	12:00	00:15
<b>5 z 8</b> Controlling sprzedaży i optymalizacja procesów sprzedażowych-część III	trener Effect	23-05-2025	12:00	13:30	01:30
<b>6 z 8</b> Controlling sprzedaży i optymalizacja procesów sprzedażowych-przerwa wliczona w czas trwania usługi	trener Effect	23-05-2025	13:30	13:45	00:15
<b>7 z 8</b> Controlling sprzedaży i optymalizacja procesów sprzedażowych-część IV	trener Effect	23-05-2025	13:45	15:00	01:15
<b>8 z 8</b> Controlling sprzedaży i optymalizacja procesów sprzedażowych-WALIDACJA-test	-	23-05-2025	14:45	15:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 033,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	840,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	147,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### trener Effect

Ekspert, trener i praktyk z ponad piętnastoletnim doświadczeniem w zakresie zarządzania finansami przedsiębiorstw i zarządzania kapitałem finansowym. Uznany konsultant, doradca wielu polskich przedsiębiorstw w obszarze poprawy ich kondycji finansowej, analizy procesu inwestycyjnego, kontroli procesów sprzedażowych.

Wspiera top managerów w wyborze właściwej i bezpiecznej ścieżki w zarządzaniu płynnością finansową firmy. Jej zainteresowania finansowe sprowadzają się do wszelkich form analiz w postaci rozlicznych wskaźników, które okazują się kluczem do efektywnego biznesu. Wyznaje teorię, że osiągnięcie celów firmy prowadzi przez skuteczne wdrożenie technik planowania, zarządzania i kontroli finansowej. Od kilkunastu lat wspiera firmy we wdrażaniu rozwiązań mających na celu optymalizację polityki finansowej oraz sprawne prowadzenie projektów inwestycyjnych, w tym z zastosowaniem środków unijnych. Posiada doświadczenie we współpracy firmami z wielu branż m.in.: finansowej, telekomunikacyjnej, informatycznej, przemysłu lekkiego. Na przestrzeni dekady przeprowadziła ok. 700 dni szkoleniowych w zakresie analizy wskaźników finansowych firm, budżetowania, czytania sprawozdań finansowych, badania finansowych elementów inwestycji, controllingu sprzedaży zarówno dla osób nie związanych z dziedziną finansów, jak i zawodowo zajmujących się prowadzeniem tych działań w firmach. Jest współautorką projektów badawczych poświęconych rynkom finansowym w Polsce, autorką licznych publikacji naukowych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie PDF

### Informacje dodatkowe

Podana liczba godzin usługi dotyczy godzin lekcyjnych.

**Cena szkolenia obejmuje:** udział w szkoleniu z ćwiczeniami, materiały szkoleniowe w wersji pdf, elektroniczny certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych.

Organizujemy **szkolenia zamknięte**, prowadzone przez ekspertów, praktyków w danej branży. Koncentrujemy się na potrzebach dobrze zdefiniowanych. Dostarczamy rozwiązania dostosowane zarówno do oczekiwań Uczestników, ich sposobu pracy, jak i specyfiki Firmy, jej kultury organizacyjnej oraz wyznaczonych celów. Skorzystaj z naszego Katalogu autorskich programów albo wspólnie wypracujmy nową

**ofertę szkoleniową** uwzględniającą rzeczywiste potrzeby Twojej firmy.

Zapytaj o szkolenie zamknięte.

## Warunki techniczne

Usługa online w czasie rzeczywistym na platformie ZOOM

Link do usługi otrzymują uczestnicy dzień przed szkoleniem (aktywny w godzinach 8.00-16.00 w dniu szkolenia)

- W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia należy posiadać urządzenie (komputer, laptop lub smartfon) z dostępem do Internetu, wbudowaną kamerą i mikrofonem.
- Proste, intuicyjne uruchamianie szkolenia na urządzeniach.
- Po rejestracji na szkolenie wszystkie kwestie techniczne będą Państwu przesłane drogą mailową.
- **Nasze szkolenie umożliwia interakcję i zadawanie pytań na każdym etapie prowadzenie. Uczestnicy mają bezpośredni kontakt z Prowadzącym bez konieczności zadawania pytań na czacie.**

## Kontakt



**Joanna Kuś**

**E-mail** [effect@effect.edu.pl](mailto:effect@effect.edu.pl)

**Telefon** (+48) 662 297 689