



Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.



Planowanie, organizowanie i egzekwowanie sprzedaży – szkolenie z cyklu Akademia Menedżera Sprzedaży

Numer usługi 2025/03/24/10940/2644246

3 259,50 PLN brutto
2 650,00 PLN netto
191,74 PLN brutto/h
155,88 PLN netto/h

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 13.05.2025 do 14.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest dla: • Menedżerów sprzedaży, którzy chcą budować zwycięski zespół sprzedaży. • Właścicieli firmy, którzy odpowiadają za zarządzanie sprzedażą. • Zarządzających sprzedażą i zespołem sprzedaży w organizacji. • Doświadczonych kierowników sprzedaży, którzy chcą się doskonalić i rozwijać sprzedaż. • Liderów sprzedaży, którzy stawiają pierwsze kroki w nowej roli. • Handlowców, którzy właśnie awansowali na menedżera sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	09-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	17
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

Szkolenie "Planowanie, organizowanie i egzekwowanie sprzedaży – szkolenie z cyklu Akademia Menedżera Sprzedaży" przygotowuje uczestników do pełnienia roli skutecznego menedżera sprzedaży, poprzez wykorzystanie praktycznych i skutecznych narzędzi wspierające pracę menedżera sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie Planowanie, organizowanie i egzekwowanie sprzedaży	• identyfikuje narzędzia do planowania prac w sprzedaży i prowadzenia spotkań • definiuje sposoby na odciążenie handlowców i zautomatyzowanie pracy • omawia najczęstsze menedżerskie błędy w egzekucji działań sprzedażowych • charakteryzuje rolę dobrego menedżera w organizacji	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik skutecznie planuje organizuje i egzekwuje sprzedaż w organizacji	• planuje sprzedaż • buduje struktury organizacyjne działów sprzedaży, wspierające strategię sprzedaży • wdraża metody na odciążenie handlowców i zautomatyzowanie pracy • stosuje techniki udzielania informacji zwrotnej, delegowania zadań i sprawnego komunikowania • wykorzystuje narzędzia do planowania prac w sprzedaży i prowadzenia spotkań • charakteryzuje się świadomością konieczności ciągłej aktualizacji wiedzy w zakresie skutecznego planowania, organizowania i egzekwowania sprzedaż w organizacji	Wywiad swobodny
		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?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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?

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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

PROGRAM

Planowanie i organizowanie sprzedaży

- Zarządzanie P&L
- Planowanie sprzedaży
- Budowa struktur organizacyjnych działów sprzedaży, wspierających strategię sprzedaży (model maszyny sprzedaży, budowa organizacji oparta o segmentację klientów – model RAD, role handlowe)
- Kluczowe metryki sprzedaży
- Mistrzowski forecast accuracy. Święty Graal, czy prosty temat?
- System wczesnego ostrzegania. Dobre praktyki w układaniu KPIs ilościowych i jakościowych
- Dashboard managerski
- Efektywność pracy handlowców. Badanie czasu pracy handlowca. „All in one” vs. specjalizacja w dziale sprzedaży. Przechodzenie z organizowania sprzedaży do egzekucji. Best practice
- Wyznaczanie celów i ich komunikacja
- Jak organizować rytm pracy pod wyznaczone cele
- Strukturyzacja zespołów pod wyznaczone cele

Egzekwowanie sprzedaży

- Kultura odpowiedzialności w zespole sprzedaży
- Zwinne zarządzanie. Sprints – Planowanie, Daily, Weekly, Sprint Review, Sprint Retrospective
- Spotkania zespołowe i 1 na 1 – najlepsze praktyki
- Zarządzanie aktywnościami handlowców
- „Złotówka za pomysł, milion za wdrożenie” – czyli efektywna rozmowa rozliczająco-planująca
- Najczęstsze menedżerskie błędy w egzekucji działań sprzedażowych

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **17 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut). Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu swobodnego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca, waliduje usługę w formie zdalnej, po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera prowadzącego usługę, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na zaświadczeniu o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej.

W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Zarządzanie P&L; Planowanie sprzedaży; Budowa struktur organizacyjnych działów sprzedaży, wspierających strategię sprzedaży	Tomasz Zagdan	13-05-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 17 Przerwa	Tomasz Zagdan	13-05-2025	11:00	11:15	00:15
3 z 17 Kluczowe metryki sprzedaży; Mistrzowski forecast accuracy; System wczesnego ostrzegania. Dobre praktyki w układaniu KPIs ilościowych i jakościowych	Tomasz Zagdan	13-05-2025	11:15	13:00	01:45
4 z 17 Przerwa	Tomasz Zagdan	13-05-2025	13:00	14:00	01:00
5 z 17 Dashboard managerski; Efektywność pracy handlowców. Badanie czasu pracy handlowca; Przechodzenie z organizowania sprzedaży do egzekucji	Maciej Konieczny	13-05-2025	14:00	15:00	01:00
6 z 17 Przerwa	Maciej Konieczny	13-05-2025	15:00	15:15	00:15
7 z 17 Wyznaczanie celów i ich komunikacja; Jak organizować rytm pracy pod wyznaczone cele; Strukturyzacja zespołów pod wyznaczone cele	Maciej Konieczny	13-05-2025	15:15	16:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 17 Kultura odpowiedzialności w zespole sprzedaży	Maciej Konieczny	14-05-2025	09:00	10:00	01:00
9 z 17 Zwinne zarządzanie. Sprints – Planowanie, Daily, Weekly, Sprint Review, Sprint Retrospective	Maciej Konieczny	14-05-2025	10:00	11:00	01:00
10 z 17 Przerwa	Maciej Konieczny	14-05-2025	11:00	11:15	00:15
11 z 17 Spotkania zespołowe i 1 na 1 – najlepsze praktyki	Maciej Konieczny	14-05-2025	11:15	13:00	01:45
12 z 17 Przerwa	Maciej Konieczny	14-05-2025	13:00	14:00	01:00
13 z 17 Zarządzanie aktywnościami handlowców	Agnieszka Zawadka	14-05-2025	14:00	14:30	00:30
14 z 17 „Złotówka za pomysł, milion za wdrożenie” – czyli efektywna rozmowa rozliczająco-planująca	Agnieszka Zawadka	14-05-2025	14:30	15:00	00:30
15 z 17 Przerwa	Agnieszka Zawadka	14-05-2025	15:00	15:15	00:15
16 z 17 Najczęstsze menedżerskie błędy w egzekucji działań sprzedażowych	Agnieszka Zawadka	14-05-2025	15:15	16:30	01:15
17 z 17 Walidacja usługi	-	14-05-2025	16:30	17:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 259,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	191,74 PLN
Koszt osobogodziny netto	155,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Maciej Konieczny

Doświadczony menadżer z wieloletnim doświadczeniem w międzynarodowych firmach, specjalizujący się w budowaniu i nadzorowaniu sieci sprzedaży. Odpowiedzialny między innymi za program rozwoju sieci dealerskiej na poziomie globalnym. Wierzę w analityczne podejście do budowania właściwych struktur i procesów, co znacząco przyczyniło się do sukcesu prowadzonych projektów. Entuzjasta nowych technologii, aktywnie uczestniczy w rewolucji związanej z projektowaniem i wdrażaniem rozwiązań wykorzystujących AI. Zajmuję się analityką efektywności sprzedaży, planowaniem i budowaniem struktur sprzedaży, procesami sprzedażowymi. Do moich mocnych stron należą: strategia sprzedaży, budowanie struktur sprzedażowych, zarządzanie personelem.

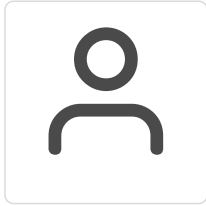


2 z 3

Tomasz Zagdan

Kieruje funkcją Sales Excellence na Europę Centralną w Canon Polska, trener EY Academy of Business. Ekspert w obszarze zwiększania efektywności organizacji sprzedaży na rynkach B2B oraz dóbr konsumenckich, w tym budowania systemów wynagradzania działów handlowych. Tomasz posiada 10 lat doświadczenia w wiodących międzynarodowych firmach doradczych – Deloitte Consulting i OC&C Strategy Consultants. Obecnie łączy pracę doradczą z praktyką biznesową. Od 2017 roku pracuje w Canon Polska, gdzie kieruje funkcją Sales Excellence na Europę Centralną. Odpowiada za transformację funkcji sprzedaży poprzez budowanie i wdrażanie strategii sprzedaży, systemów wynagradzania zespołów handlowych, optymalizację procesów sprzedaży oraz badania klientów B2B. Autor wiodącego w Polsce programu szkoleniowego dla liderów Sprzedaży, HR i Wsparcia Sprzedaży – „Skuteczne systemy motywowania i wynagradzania Działu Sprzedaży”, w ramach którego przeszkolił ponad 80 firm. Zrealizował 20 projektów związanych z oceną, projektowaniem oraz wdrażaniem systemów

wynagradzania zespołów handlowych w branżach o różnej specyfice i modelach sprzedaży. Wspierał w zakresie zmian w systemach wynagradzania takie firmy jak: Canon Polska, Stora Enso, Marcopol, Wellbee, Stuermer, Van Pur, Akson, RGB Elektronika, PWPW, Deloitte Digital.



3 z 3

Agnieszka Zawadka

Ekspertka marketingu, trenerka EY Academy of Business.

Ekspertka marketingu z duszą pedagoga. Doświadczona w zarządzaniu marketingiem, generowaniu szans sprzedaży oraz zarządzaniu spółką technologiczną.

Przywraca sens działaniom marketingowym i zwalcza bylejakość w zarządzaniu. Wspiera osoby zarządzające firmami w podejmowaniu strategicznych decyzji dotyczących rozwoju biznesu i kształtowania tworzących je zespołów.

Specjalizuje się w działaniach inbound i content marketingowych. Skupia się na projektowaniu efektywnej współpracy zespołów marketingu i sprzedaży, głównie rozwiązań B2B oraz w modelu SaaS.

Dotychczas wspierała m.in. Leanpassion, Goldenline, Livespace, Webankieta, Callpage, elevato, ifm electronic i wiele innych. Zaangażowana w liczne inicjatywy wspierające przedsiębiorczość.

Entuzjastka dzielenia się wiedzą oraz nowych technologii i metodyk wspierających ludzi, pracę i biznes.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Informacje dodatkowe

- Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.
- Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.
- **Szkolenie jest częścią programu**

„Akademia Menedżera Sprzedaży”.

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Zuzanna Stępień

E-mail zuzanna.stepien@pl.ey.com

Telefon (+48) 510 201 314