



Zarządzanie Zespołem Sprzedaży

Numer usługi 2025/04/03/5493/2667500

1 832,70 PLN brutto

1 490,00 PLN netto

114,54 PLN brutto/h

93,13 PLN netto/h

Grupa SET Sp. z o.o.



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 07.05.2025 do 08.05.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest dla osób zarządzających zespołami, menadżerów na różnych szczeblach zarządzania, pracujących bezpośrednio z podwładnymi. Szkolenie jest również dobrym rozwiązaniem dla osób przygotowujących się do roli menadżera lub świeżo po awansie na stanowisko menadżerskie.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	29-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie rozwija umiejętności skutecznego zarządzania zespołem sprzedażowym poprzez poznanie i praktyczne zastosowanie metod diagnozy etapu rozwoju pracownika, dopasowywania stylu zarządzania, skutecznego delegowania

zadań i motywowania pracowników. Uczestnicy wzmocnią pewność siebie w roli menadżera i przećwiczą kluczowe kompetencje zarządzania ludźmi

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna role i obowiązki menadżera zespołu sprzedaży	Potrafi wymienić kluczowe kompetencje i typowe wyzwania menadżera sprzedaży	Test teoretyczny
Uczestnik zna etapy rozwoju pracownika wg K. Blancharda	Wymienia i charakteryzuje cztery etapy rozwoju oraz opisuje ich potrzeby	Test teoretyczny
Uczestnik zna modele informacji zwrotnej (SPiNKA, GOLD) i instruktażu (4xP)	Potrafi wskazać cele i strukturę każdego modelu	Test teoretyczny
Uczestnik zna zasady skutecznego delegowania zadań	Potrafi wskazać pięć kroków delegowania wg modelu psychologicznego kontraktu win-win	Test teoretyczny
Uczestnik diagnozuje etap rozwoju pracownika i dopasowuje styl zarządzania	Poprawnie identyfikuje etap rozwoju w scenkach i dobiera odpowiednie zachowania wspierające/instruujące	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje techniki informacji zwrotnej SPiNKA i GOLD	Formułuje konstruktywną informację zwrotną zgodnie z modelem	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prowadzi instruktaż wg modelu 4xP	Prowadzi instruktaż uwzględniający wszystkie elementy modelu	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik planuje i deleguje zadania zgodnie z 5 krokami kontraktu win-win	Konstruuje jasny komunikat delegujący obejmujący wszystkie elementy modelu	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik przeprowadza rozmowę doceniającą wg algorytmu	Formułuje rozmowę zgodnie z poznaną strukturą	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje relacje z pracownikami oparte na zaufaniu i wzajemnym szacunku	Stosuje konstruktywny język, wykazuje otwartość i empatię	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik dostosowuje komunikację do etapu rozwoju i osobowości pracownika	Komunikuje się w sposób adekwatny do sytuacji i potrzeb rozmówcy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik podejmuje autorefleksję nad własnym stylem zarządzania	Dzieli się wnioskami podczas rundy informacji zwrotnej i identyfikuje obszary do rozwoju	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, zawiera.

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

Tak, zawiera.

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

Tak, potwierdza.

Program

Moduł 1. Wprowadzenie:

Powitanie i przedstawienie się.

Cele szkolenia.

Korzyści z udziału w szkoleniu.

Program szkolenia.

Kontrakt szkoleniowy.

Moduł 2. Rola menedżera zarządzającego zespołem sprzedażowym:

Kim jest menedżer zarządzający zespołem sprzedażowym – system wartości i kluczowe kompetencje.

Mapa problemów menedżera zarządzającego zespołem sprzedażowym. – jak sobie z nimi radzić?

Autodiagnoza kompetencji menadżerskich.

Moduł 3. Etapy rozwoju pracownika:

Etapy rozwoju pracownika wg. K. Blancharda.

Zachowania wspierające i instruujące.

Moduł 4. Wspieranie pracowników w rozwoju:

Dyrektywne metody wspierania pracowników w rozwoju:

- Instruktaż (Model 4xP jako element Mentoringu)
- Dyrektywna informacja zwrotna (Model SPiNKA).

Coachingowe wspieranie pracowników w rozwoju:

- Coachingowa informacja zwrotna (Model GOLD).

Moduł 5. Planowanie i delegowanie zadań:

Delegowanie zadań według strategii 5 kroków psychologicznego kontraktu win-win:

- Jasne określenie celu i rezultatu.
- Określanie wytycznych.
- Określanie dostępnych zasobów.
- Sposób rozliczenia.
- Konsekwencje z wykonania lub braku wykonania zadania.

Trening umiejętności delegowania zadań.

Moduł 6. Docenianie i nagradzanie pracowników:

Co motywuje pracowników?

Dlaczego nagradzanie jest ważne? – korzyści i zagrożenia.

Sytuacje w których należy doceniać pracowników.

Algorytm doceniania, czyli struktura rozmowy - trening umiejętności.

Moduł 7. Zakończenie szkolenia:

Powtórzenie najważniejszych treści szkoleniowych.

Runda informacji zwrotnych na temat szkolenia.

Zadania wdrożeniowe.

Ewaluacja szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Zarządzanie Zespołem Sprzedaży - dzień 1	Katarzyna Dudalska - Gosz	07-05-2025	09:00	17:00	08:00
2 z 2 Zarządzanie Zespołem Sprzedaży - dzień 2	Katarzyna Dudalska - Gosz	08-05-2025	09:00	17:00	08:00

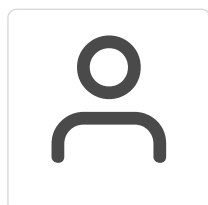
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 832,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	114,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	93,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Dudalska - Gosz

Trener, Coach certyfikowany na poziomie ACC przez International Coach Federation, Audytor, Menadżer z doświadczeniem zarządzania zespołami sprzedażowymi, sprzedawca z kilkunastoletnim stażem. Specjalizuje się w rozwoju kompetencji miękkich, ze szczególnym wskazaniem umiejętności budowy relacji i efektywnej komunikacji. Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu Akademii Set oraz Szkoły Coachów Akademii Set, prawnik z wykształcenia. Przez ponad 5 lat zajmowała stanowisko Doradcy Privat Bankingu, odnosząc na polu sprzedaży inwestycji liczne sukcesy. Następnich trzynaście lat zarządzała zespołami sprzedażowymi w renomowanych bankach budując zespoły sprzedażowe, szkoląc podległych pracowników, realizując plany sprzedażowe, budując bazy klientów. Posiada doświadczenie poparte licznymi rekomendacjami z zakresu kompetencji sprzedażowych, menadżerskich i trenerskich. Ma na koncie ponad 3 000 godzin pracy na sali szkoleniowej. Ponadto brała udział w licznych projektach zmieniających rzeczywistość bankową takich jak implementacja zmiany sposobu prowadzenia biznesu prywatowego w Banku Millennium, tworzenie nowego modelu pracy oddziału Nest Banku, praca nad standardami jakości (w tym Mystery Shopper) i inne.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Przed rozpoczęciem szkolenia otrzymasz od nas zaproszenie m.in. z instrukcją jak dotrzeć na miejsce szkolenia i z innymi informacjami organizacyjnymi.

Podczas szkolenia zapewniamy materiały szkoleniowe i wszystkie narzędzia niezbędne do komfortowego udziału w szkoleniu.

Po szkoleniu otrzymasz od nas: prezentacje, materiały szkoleniowe i multimedia wykorzystywane przez trenera oraz zadania wdrożeniowe i certyfikat.

Masz również zapewnione e-wsparcie trenera przez 90 dni po szkoleniu.

Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- udogodnienia dla osób z niepełnosprawnością wydzielona przestrzeń na strefę kawową

Kontakt



Paulina Głowiak

E-mail paulina.glowiak@grupaset.pl

Telefon (+48) 536 563 228