

SANDLER™

Doradztwo w zakresie skutecznego zarządzania sprzedażą

Numer usługi 2025/07/18/26255/2887852

4 428,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

1 107,00 PLN brutto/h

900,00 PLN netto/h

Sandler Training
Polska Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

1 171 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 4 h

📅 29.09.2025 do 03.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Dyrektorzy sprzedaży, dążący do zwiększenia efektywności zespołu poprzez lepsze poznanie potencjału swoich handlowców oraz optymalizację procesów rekrutacyjnych i rozwojowych. Trenerzy sprzedaży, poszukujący skutecznej, sprawdzonej metodologii pracy pozwalającej indywidualizować rozwój handlowców i przyspieszać ich wzrost kompetencji. Rekruterzy odpowiedzialni za dobór kandydatów do działu sprzedaży, zainteresowani trafniejszymi decyzjami rekrutacyjnymi oraz lepszą współpracą z działem sprzedaży.

Data zakończenia rekrutacji

25-09-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

4

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel biznesowy

Celem usługi jest wykorzystanie narzędzia FinxS Sales Assessment (FSA) do pogłębionej diagnozy kompetencji sprzedażowych uczestników oraz dostosowania działań rozwojowych do ich indywidualnych profili.

Narzędzie przygotowuje do skuteczniejszego zarządzania zespołami sprzedaży, trafniejszych decyzji rekrutacyjnych oraz optymalizacji inwestycji w rozwój pracowników, a także umożliwia identyfikację kluczowych kompetencji sprzedażowych niezbędnych w konkretnym modelu sprzedaży i wspiera kształtowanie efektywnych ról handlowych w organizacji. Dzięki diagnozie FSA uczestnicy zyskują lepsze zrozumienie własnych zasobów i obszarów do rozwoju, co przekłada się na wzrost wyników sprzedażowych i efektywność pracy zespołów.

Efekt usługi

Efekt usługi

- identyfikacja kluczowych kompetencji sprzedażowych oraz określenie indywidualnych obszarów do rozwoju.
- dostosowanie działań szkoleniowych, rekrutacyjnych lub zarządczych do konkretnych stylów sprzedaży i potencjału pracowników.
- wykorzystanie danych diagnostycznych FSA do budowania efektywnych zespołów sprzedaży oraz podejmowania trafnych decyzji kadrowych.

Kryteria weryfikacji

test diagnostyczny, dyskusja.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Indywidualny raport diagnostyczny FSA stanowi potwierdzenie przeprowadzenia badania oraz podstawę do analizy kompetencji uczestnika.

Program

Program ramowy:

Część 1: Wykonanie badania FinxS Sales Assessment (FSA)

- Wprowadzenie do narzędzia i instrukcja wypełnienia.
- Samodzielne wykonanie badania online przez uczestnika.
- Wygenerowanie indywidualnego raportu kompetencji sprzedażowych.

Część 2: Analiza raportu i interpretacja wyników

- Omówienie profilu sprzedażowego uczestnika.
- Identyfikacja mocnych stron oraz obszarów wymagających rozwoju.
- Dopasowanie roli sprzedażowej do profilu.
- Wnioski i rekomendacje do dalszego rozwoju lub wsparcia menedżerskiego.

"Usługa jest realizowana przy wykorzystaniu licencji Finxs Sales Assessment dofinansowanej w ramach projektu „Nowa perspektywa dla BUR” nr FERS.01.03-IP.09-0019/23. "

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Analiza raportu i interpretacja wyników	Arkadiusz Kaczmarek	03-10-2025	09:00	13:00	04:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	4 428,00 PLN
Koszt usługi netto	3 600,00 PLN
Koszt godziny brutto	1 107,00 PLN
Koszt godziny netto	900,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Arkadiusz Kaczmarek

Szkoleniowiec, trener, menadżer z kilkunastoletnim doświadczeniem. Od zawsze związany z siłami sprzedaży w zakresie rekrutacji oraz wdrażania. Z natury przedsiębiorca, zawsze aktywny sprzedażowo. Napędza go sukces i radość ludzi, których miał przyjemność szkolić. Uzależniony od mówienia, w związku z czym sala szkoleniowa to miejsce, w którym czuje się jak ryba w wodzie. W pracy ze swoimi klientami skupia się na różnych obszarach – rekrutacja, wdrażanie do sprzedaży, zarządzanie sprzedażą, coaching, zarządzanie zmianą, rozwój kompetencji menedżerskich. Certyfikowany trener narzędzia FSA.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- materiały do pracy własnej
- raport FSA wraz z planem rozmowy ewaluacyjnej i propozycją działań rozwojowych

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

1. urządzenie (komputer, tablet, telefon) z dostępem do sieci Internet (1 Mbit lub szybsze) oraz zainstalowaną przeglądarką internetową,
2. włączenie w przeglądarce apletów JavaScript, Cookies,
3. posiadanie aktywnego konta poczty elektronicznej (e-mail),
4. zainstalowany komunikator Microsoft Teams - najlepiej najnowsza wersja
5. zainstalowaną jedną z przeglądarek internetowych: Firefox, Chrome, Internet Explorer lub inną (optymalnie najnowsza wersja) z aktualną wersją wtyczki Java f) Słuchawki z mikrofonem lub wbudowany mikrofon i głośniki
6. zainstalowany program do odczytu plików pdf, np. Adobe Reader

7. program do odczytu plików: doc.,docx, np. Microsoft Word lub darmowy OpenOffice.
8. obsługiwane systemy operacyjne - komputery: Mac OS 10.7 lub nowszy Windows 7 – 10 Windows Vista z SP1 lub nowszym Windows XP z SP3 lub nowszym lub jeden z pozostałych (w wersji nie niższej niż): Ubuntu 12.04, Mint 17.1, Red Hat Enterprise Linux 6.4, Oracle Linux 6.4, CentOS 6.4, Fedora 21, OpenSUSE 13.2, ArchLinux (64-bit) - telefony/tablety: iOS 7.0 lub nowszy iPadOS 13 lub nowszy Andorid 4.0 lub nowszy.

Minimalne wymagania sprzętowe dotyczące procesora i pamięci RAM:

- Minimalne: Procesor: Jednordzeniowy 1Ghz lub wyższy, Pamięć RAM: N/A
- Zalecane: Procesor: Dwurdzeniowy 2Ghz lub szybszy (Intel i3/i5/i7 lub odpowiednik AMD), RAM: 4 Gb
- Uwagi:
- Laptopy dwurdzeniowe i jednordzeniowe mają obniżoną częstotliwość odświeżania obrazu podczas udostępniania ekranu (około 5 klatek na sekundę). Aby uzyskać optymalną wydajność udostępniania ekranu na laptopach, zalecamy procesor czterordzeniowy lub szybszy.
- System Linux wymaga procesora lub karty graficznej obsługującej OpenGL 2.0 lub wyższą.

Kontakt



Małgorzata Bogusławska

E-mail malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon (+48) 787 078 018