



## Certyfikowany Menedżer Sprzedaży - inspirujące warsztaty praktyczne dla osób zarządzających działem handlowym. Certyfikowane szkolenie.

Numer usługi 2025/07/22/8282/2895825

1 832,70 PLN brutto  
1 490,00 PLN netto  
152,73 PLN brutto/h  
124,17 PLN netto/h

Centrum Organizacji  
Szkoleń i  
Konferencji SEMPER  
Magdalena  
Wolniewicz-Kesaria

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,5 / 5

🕒 12 h

2 938 ocen

📅 30.07.2026 do 31.07.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>właściciele firm,</li><li>menedżerowie i kierownicy zespołów sprzedażowych,</li><li>osoby odpowiedzialne za zarządzanie sprzedażą oraz ich bezpośredni przełożeni,</li><li>specjaliści biorący udział zarządzaniu sprzedażą,</li><li>osoby zainteresowane zdobyciem umiejętności w zakresie procesów zarządzania sprzedażą.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	29-07-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	12
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Poszerzenie wiedzy uczestników na temat istoty zarządzania sprzedażą w różnych branżach.  
Gruntowne przygotowanie uczestników do kierowania sprzedażą i zespołem handlowym.

Wyróżnienie poszczególnych metod zarządzania sprzedażą oraz omówienie warunków niezbędnych do zaistnienia skutecznej współpracy między dyrektorem sprzedaży a podległymi mu pracownikami.

Analiza odpowiednich narzędzi pomagających w uzyskaniu lepszych rezultatów w dziedzinie sprzedaży.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne: - ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem - identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia, - określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	- Umiejętność dostosowania reakcji do różnorodnych kontekstów zawodowych - Wybór adekwatnych metod do dalszego kształcenia.	Wywiad swobodny

## 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

### Program szkolenia

*Program szkolenia stanowi prawnie chronioną własność intelektualną, a jego przetwarzanie, rozpowszechnianie lub korzystanie z niego bez wiedzy i zgody autora jest zabronione.*

### Dzień 1

#### 1. Powitanie- rozpoczęcie szkolenia.

A. Autoprezentacja uczestników szkolenia.

B. Krótka wymiana doświadczeń w zakresie trudności związanych z procesami zarządzania sprzedażą.

**2. Zarządzanie zespołem handlowców – zagadnienia wstępne.**

- A. Definicja zarządzania sprzedażą.
- B. Postawa w zarządzaniu na szczeblu menedżerskim.
- C. Techniki wpływu.

**3. Skuteczna komunikacja w zarządzaniu sprzedażą**

- A. Komunikacja werbalna.
- B. Komunikacja niewerbalna.
- C. Asertywność w zarządzaniu.

**4. Ochrona własnych interesów w relacjach menedżer – zespół handlowców.**

- A. Dokładne przygotowanie się do udziału w etapach procesu zarządzania.
- B. Poszukiwanie alternatywy w przypadku braku porozumienia obu stron.
- C. Interesy a stanowiska w procesie zarządzania.

**5. Omówienie poszczególnych metod zarządzania sprzedażą.**

**Dzień 2**

**1. Ja w roli dyrektora sprzedaży:**

- A. Umiejętności i cechy skutecznego menedżera.
- B. Źródła autorytetu.
- C. Próba dokonania samooceny: moje mocne i słabe strony jako przełożonego menedżera i przełożonego.
- D. Ja w roli skutecznego obserwatora podległego mi zespołu handlowców.
- E. Uczenie przez przykład.

**2. Analiza różnych strategii i narzędzi zarządzania sprzedażą.**

**3. Omówienie kolejnych etapów i ich znaczenia dla procesu skutecznego zarządzania sprzedażą:**

- A. Selekcja i rekrutacja pracowników.
- B. Efektywna motywacja.
- C. Ocena poszczególnych członków podległego zespołu.
- D. Wypracowanie wśród uczestników umiejętności mających na celu zwiększanie stopnia identyfikacji współpracowników z celami i założeniami danej instytucji.
- E. Grupa sprzedawców jako zespół.

**4. Intensywny trening zarządzania sprzedażą.**

- 5. Podsumowanie – zakończenie szkolenia.
- A. Kluczowe zasady procesu zarządzania sprzedażą.
- B. Ćwiczenia utrwalające zdobytą wiedzę.
- C. Podsumowanie szkolenia.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Certyfikowany Menedżer Sprzedaży - inspirujące warsztaty praktyczne dla osób zarządzających działem handlowym. Certyfikowane szkolenie.	Ekspert SEMPER	30-07-2026	09:00	15:00	06:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-size: 0.8em; margin-bottom: 5px;">2 z 2</div> Certyfikowany Menedżer Sprzedaży - inspirujące warsztaty praktyczne dla osób zarządzających działem handlowym. Certyfikowane szkolenie.	Ekspert SEMPER	31-07-2026	09:00	15:00	06:00

## 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	152,73 PLN
Koszt osobogodziny netto	124,17 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ekspert SEMPER

-

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu

- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

## Warunki uczestnictwa

**Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.**

-cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu on-line
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- renomowany certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia (w wersji elektronicznej lub papierowej)
- konsultacje poszkoleniowe
- 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte i on-line organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER.

## Informacje dodatkowe

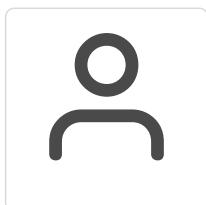
**Metody pracy podczas szkolenia on-line:**

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel
- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

## Warunki techniczne

1. **Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa** - Platforma **Zoom** (<https://zoom-video.pl/>)
2. **Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
3. **Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik** - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
4. **Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.
5. **Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line** - do momentu zakończenia szkolenia
6. Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: **Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera**. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

## Kontakt



**Angelika Poznańska**

**E-mail** [info@szkolenia-semper.pl](mailto:info@szkolenia-semper.pl)

**Telefon** (+48) 570 590 060