



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

★★★★★ 4,6 / 5
395 ocen

Akademia Menedżera Sprzedaży – mistrzowskie zarządzanie sprzedażą

Numer usługi 2025/09/18/10940/3017287

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 57 h

📅 26.11.2025 do 14.01.2026

10 455,00 PLN brutto

8 500,00 PLN netto

183,42 PLN brutto/h

149,12 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest dla: • Zarządzających sprzedażą i zespołem sprzedaży w organizacji chcących doskonalić fach menedżera sprzedaży • Zarządzających sprzedażą w organizacjach, chcących wznieść zarządzanie na strategiczny poziom • Właścicieli firm, którzy jednocześnie odpowiadają za zarządzanie sprzedażą • Doświadczonych kierowników sprzedaży, którzy chcą doskonalić i rozwijać sprzedaż • Liderów sprzedaży, którzy stawiają pierwsze kroki w nowej roli • Handlowców, którzy właśnie awansowali na menedżera sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	25-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	57
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 "Akademia Menedżera Sprzedaży – mistrzowskie zarządzanie sprzedażą" przygotowuje uczestników do skutecznego planowania, organizowania i egzekwowania strategii sprzedaży oraz zarządzania relacjami z klientami, poprzez wykorzystywanie efektywnych systemów motywacyjnych, a także doskonalenia procesów pozyskiwania klientów i zarządzania sprzedażą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie planowania i organizowania sprzedaży	• identyfikuje osoby zakupowe i customer journey	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• definiuje klientów (nowych i obecnych)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• omawia najczęstsze menedżerskie błędy w egzekucji działań sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje rolę dobrego menedżera w organizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje narzędzia i techniki sprzedażowe	• buduje struktury organizacyjne działów sprzedaży, wspierające strategię sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wdraża kluczowe metryki sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• stosuje dashboard menedżerski	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wykorzystuje narzędzia do planowania prac w sprzedaży i prowadzenia spotkań	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje się świadomością konieczności ciągłej aktualizacji wiedzy w zakresie skutecznego planowania, organizowania i egzekwowania sprzedaży w organizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opracowuje strategię sprzedaży	• planuje sprzedaż	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• organizuje i egzekwuje sprzedaż w zespole	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• projektuje proces pracy z obecnymi klientami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Moduł 1. Strategia sprzedaży

- Strategia sprzedaży. Zasady budowy wygrywających strategii
- Tworzenie lub przegląd istniejącej grupy docelowej
- Segmentacja klientów (nowych i obecnych)
- Projektowanie person zakupowych i customer journey
- Opracowanie propozycji wartości dedykowanej personom zakupowym

Moduł 2. Procesy pozyskania klienta i pracy na obecnych klientach (account management)

- Kryteria kwalifikacji i dyskwalifikacji klientów. Kto jest, a kto nie jest Twoim klientem?
- Tworzenie lejków sprzedażowych i marketingowych w oparciu o procesy zakupowe klienta
- Sprawdzone metody na prospecting i lead generation
- Najlepsze praktyki w budowaniu procesów pozyskania klienta
- Narzędzia zwiększające efektywność handlowców w prowadzonych procesach sprzedaży
- Gdzie Twoi handlowcy gubią konwersję w procesie pozyskiwania klientów. 7 grzechów głównych
- Account Management – sztuka dobrego ułożenia procesu pracy z obecnymi klientami

Moduł 3. Tworzenie efektywnych systemów motywacyjnych w sprzedaży – szkolenie z cyklu Akademia Menedżera Sprzedaży

- Złote zasady tworzenia efektywnych systemów motywacyjnych w działach sprzedaży
- Jak dopasować system wynagrodzeń do celów, których realizację ma wspierać?
- Jak dopasować system motywacyjny do konkretnego kontekstu biznesowego?
- Case study: jak skutecznie wdrożyć system motywacyjny?
- Sposoby obliczania efektów wdrożenia systemów motywacyjnych w oparciu o konkretne scenariusze
- Metody pomiaru efektywności wdrożonych rozwiązań

Moduł 4. Planowanie, organizowanie i egzekwowanie sprzedaży

Planowanie i organizowanie sprzedaży.

- Planowanie sprzedaży
- Zarządzanie P&L
- Budowa struktur organizacyjnych działów sprzedaży, wspierających strategię sprzedaży (model maszyny sprzedaży, budowa organizacji oparta o segmentację klientów – model RAD, role handlowe)
- Kluczowe metryki sprzedaży i system wczesnego ostrzegania. Dobre praktyki w układaniu KPIs ilościowych i jakościowych
- Jak przygotować dashboard menedżerski?
- 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

Informacje dodatkowe:

Szkolenie dedykowane jest dla:

- Zarządzających sprzedażą i zespołem sprzedaży w organizacji chcących doskonalić fach menedżera sprzedaży
- Zarządzających sprzedażą w organizacjach, chcących wnieść zarządzanie na strategiczny poziom
- Właścicieli firm, którzy jednocześnie odpowiadają za zarządzanie sprzedażą
- Doświadczonych kierowników sprzedaży, którzy chcą doskonalić i rozwijać sprzedaż
- Liderów sprzedaży, którzy stawiają pierwsze kroki w nowej roli
- Handlowców, którzy właśnie awansowali na menedżera sprzedaży

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **57 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut), w tym: **28 godzin stanowi część praktyczna, 28 godzin część teoretyczna, 45 min. walidacja.** Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

Walidacja:

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Pytania testowe przygotowane zostały przez niezależnego walidatora, zapewniając rozdzielną funkcję uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 55

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 55 Strategia sprzedaży. Zasady budowy wygrywających strategii cz.1	Paweł Ciszak	26-11-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	26-11-2025	11:00	11:15	00:15
3 z 55 Strategia sprzedaży. Zasady budowy wygrywających strategii cz.2	Paweł Ciszak	26-11-2025	11:15	13:00	01:45
4 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	26-11-2025	13:00	14:00	01:00
5 z 55 Tworzenie lub przegląd istniejącej grupy docelowej cz. 1	Paweł Ciszak	26-11-2025	14:00	15:00	01:00
6 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	26-11-2025	15:00	15:15	00:15
7 z 55 Tworzenie lub przegląd istniejącej grupy docelowej cz. 2	Paweł Ciszak	26-11-2025	15:15	16:00	00:45
8 z 55 Segmentacja klientów (nowych i obecnych) cz. 1	Paweł Ciszak	26-11-2025	16:00	16:30	00:30
9 z 55 Segmentacja klientów (nowych i obecnych) cz. 2	Paweł Ciszak	27-11-2025	09:00	11:00	02:00
10 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	27-11-2025	11:00	11:15	00:15
11 z 55 Projektowanie person zakupowych i customer journeycz. 1	Paweł Ciszak	27-11-2025	11:15	13:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	27-11-2025	13:00	14:00	01:00
13 z 55 Projektowanie person zakupowych i customer journey cz. 2	Paweł Ciszak	27-11-2025	14:00	15:00	01:00
14 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	27-11-2025	15:00	15:15	00:15
15 z 55 Opracowanie propozycji wartości dedykowanej personom zakupowym	Paweł Ciszak	27-11-2025	15:15	16:30	01:15
16 z 55 Kryteria kwalifikacji i dyskwalifikacji klientów. Kto jest, a kto nie jest Twoim klientem?	Paweł Ciszak	16-12-2025	09:00	11:00	02:00
17 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	16-12-2025	11:00	11:15	00:15
18 z 55 Tworzenie lejków sprzedażowych i marketingowych w oparciu o procesy zakupowe klienta	Paweł Ciszak	16-12-2025	11:15	13:00	01:45
19 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	16-12-2025	13:00	14:00	01:00
20 z 55 Sprawdzone metody na prospecting i lead generation	Paweł Ciszak	16-12-2025	14:00	15:00	01:00
21 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	16-12-2025	15:00	15:15	00:15
22 z 55 Najlepsze praktyki w budowaniu procesów pozyskania klienta	Paweł Ciszak	16-12-2025	15:15	16:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 55 Narzędzia zwiększające efektywność handlowców w prowadzonych procesach sprzedaży	Paweł Ciszak	17-12-2025	09:00	11:00	02:00
24 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	17-12-2025	11:00	11:15	00:15
25 z 55 Gdzie Twoi handlowcy gubią konwersję w procesie pozyskiwania klientów. 7 grzechów głównych cz. 1	Paweł Ciszak	17-12-2025	11:15	13:00	01:45
26 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	17-12-2025	13:00	14:00	01:00
27 z 55 Gdzie Twoi handlowcy gubią konwersję w procesie pozyskiwania klientów. 7 grzechów głównych cz. 2	Paweł Ciszak	17-12-2025	14:00	15:00	01:00
28 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	17-12-2025	15:00	15:15	00:15
29 z 55 Account Management – sztuka dobrego ułożenia procesu pracy z obecnymi klientami	Paweł Ciszak	17-12-2025	15:15	16:30	01:15
30 z 55 Złote zasady tworzenia efektywnych systemów motywacyjnych w działach sprzedaży	Paweł Ciszak	18-12-2025	09:00	11:00	02:00
31 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	18-12-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 55 Jak dopasować system wynagrodzeń do celów, których realizację ma wspierać?	Paweł Ciszak	18-12-2025	11:15	13:00	01:45
33 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	18-12-2025	13:00	14:00	01:00
34 z 55 Jak dopasować system motywacyjny do konkretnego kontekstu biznesowego?	Maciej Konieczny	18-12-2025	14:00	15:00	01:00
35 z 55 Przerwa	Maciej Konieczny	18-12-2025	15:00	15:15	00:15
36 z 55 Case study: jak skutecznie wdrożyć system motywacyjny? Sposoby obliczania efektów wdrożenia systemów motywacyjnych w oparciu o konkretne scenariusze	Maciej Konieczny	18-12-2025	15:15	16:00	00:45
37 z 55 Metody pomiaru efektywności wdrożonych rozwiązań	Maciej Konieczny	18-12-2025	16:00	16:30	00:30
38 z 55 Planowanie sprzedaży. Zarządzanie P&L	Maciej Konieczny	13-01-2026	09:00	11:00	02:00
39 z 55 Przerwa	Maciej Konieczny	13-01-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
40 z 55 Budowa struktur organizacyjnych działów sprzedaży, wspierających strategię sprzedaży	Maciej Konieczny	13-01-2026	11:15	12:00	00:45
41 z 55 Kluczowe metryki sprzedaży i system wczesnego ostrzegania. Dobre praktyki w układaniu KPIs ilościowych i jakościowych	Maciej Konieczny	13-01-2026	12:00	13:00	01:00
42 z 55 Przerwa	Maciej Konieczny	13-01-2026	13:00	14:00	01:00
43 z 55 Jak przygotować dashboard menedżerski? Efektywność pracy handlowców. Badanie czasu pracy handlowca. „all in one” vs. specjalizacja w dziale sprzedaży	Maciej Konieczny	13-01-2026	14:00	15:00	01:00
44 z 55 Przerwa	Maciej Konieczny	13-01-2026	15:00	15:15	00:15
45 z 55 Przechodzenie z organizowania sprzedaży do egzekucji. Best practice. Wyznaczanie celów i ich komunikacja	Maciej Konieczny	13-01-2026	15:15	16:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
46 z 55 Jak organizować rytm pracy pod wyznaczone cele? Strukturyzacja zespołów pod wyznaczone cele	Maciej Konieczny	13-01-2026	16:00	16:30	00:30
47 z 55 Kultura odpowiedzialności w zespole sprzedaży	Paweł Ciszak	14-01-2026	09:00	11:00	02:00
48 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	14-01-2026	11:00	11:15	00:15
49 z 55 Zwinne zarządzanie. Sprints – Planowanie, Daily, Weekly, Sprint Review, Sprint Retrospective	Paweł Ciszak	14-01-2026	11:15	13:00	01:45
50 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	14-01-2026	13:00	14:00	01:00
51 z 55 Spotkania zespołowe i 1 na 1 – najlepsze praktyki	Paweł Ciszak	14-01-2026	14:00	15:00	01:00
52 z 55 Przerwa	Paweł Ciszak	14-01-2026	15:00	15:15	00:15
53 z 55 Zarządzanie aktywnościami handlowców. „Złotówka za pomysł, milion za wdrożenie” – czyli efektywna rozmowa rozliczająco-planująca	Paweł Ciszak	14-01-2026	15:15	16:00	00:45
54 z 55 Najczęstsze menedżerskie błędy w egzekucji działań sprzedażowych	Paweł Ciszak	14-01-2026	16:00	16:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
55 z 55 Walidacja usługi	-	14-01-2026	16:30	17:15	00:45

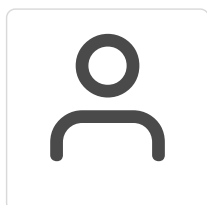
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 455,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	183,42 PLN
Koszt osobogodziny netto	149,12 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Paweł Ciszak

Wieloletni przedsiębiorca związany ze sprzedażą, zarządzaniem i rekrutacją, trener EY Academy of Business. Od ponad 17 lat prowadzi własną firmę. Jest biznesowym praktykiem. Wszystko, z czego szkoli, sam zrobił przynajmniej 100 razy. Paweł posiada doświadczenie w zarządzaniu wielomilionowymi budżetami i strukturami znacznie przekraczającymi pół tysiąca współpracowników. Odpowiadał za rekrutację setek kandydatów na stanowiska sprzedażowe, menedżerskie i dyrektorskie. Stworzył autorską akademię rozwoju kompetencji menedżerskich, którą prowadził przez 5 lat, kształcąc w niej i przygotowując do awansu ponad 100 przyszłych menedżerów, dyrektorów i trenerów.

Swoją karierę rozwijał przede wszystkim w Grupie PZU, gdzie przeszedł ścieżkę od Agenta do Dyrektora Regionu, odpowiedzialnego za biznes na terenie połowy Polski. Wszystkie stanowiska menedżerskie obejmował jako najmłodszy w firmie.

Dziś prowadzi projekty rozwojowe i wdrożeniowe w wielu branżach – od branży filmowej, aż po energetykę.



2 z 2

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.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Warunki uczestnictwa

Ogólne warunki świadczenia usług poprzez Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Academy of Business sp. k. dostępne są na stronie: <https://www.academyofbusiness.pl/ogolne-warunki-swiadczenia-uslug-osobom-prawnym/>

Informacje dodatkowe

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

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