Możliwość dofinansowania

AKADEMIA ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ wg metodyki Sandler Management Solutions®

Numer usługi 2025/12/05/26255/3194446

14 145,00 PLN brutto
11 500,00 PLN netto
176,81 PLN brutto/h
143,75 PLN netto/h

Sandler Training Polska Sp. z o.o.

4,7 / 5

1 274 oceny

Warszawa / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
80 h
04.02.2026 do 17.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	• właściciele • menedżerowie sprzedaży • pracownicy zatrudnieni na kierowniczym stanowisku • pracownicy, wobec których właściciele mają plany związane z awansem na stanowisko kierownicze
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	80
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Program Rozwojowy AKADEMIA ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ" pozwoli uczestnikowi nabyć kluczowe umiejętności menedżerskie w zakresie lepszego rozumienia zachowania i potencjału ludzi, zwiększania odwagi, pewność siebie i poczucie własnej wartości, skutecznej komunikacji, wyznaczania cele i opracowywać plany ich osiągnięcia, podejmowania lepszych decyzji, wdrażania procesów skutecznego zarządzania czasem oraz innymi zasobami, sięgania coraz trudniejsze cele w krótkim czasie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Lepsze rozumienie zachowania i potencjał ludzi, skuteczniejsza komunikacja	- definiowanie oczekiwań wobec sprzedawców, - stawianie celów, - prowadzenie rozmowy delegującej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wdrażanie procesów skuteczniejszego zarządzania czasem oraz innymi zasobami.	- definiowanie wymagań stanowiska, - monitorowanie kompetencji, - znajomość kluczowych czynników sukcesu, planowanie systemu monitorowania wyników - poprowadzenie skutecznej rekrutacji - znajomość zasad prowadzenia mikro-treningów, sesji coachingowych spotkań z podwładnymi, - znajomość zasad zarządzania konfliktem w zespole	Obserwacja w warunkach symulowanych
Nabycie kompetencji społecznych	aktywne słuchanie, - "dostrojenia się" do rozmówcy i sytuacji - budowanie relacji i „nowej” motywacji do działania.	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

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

W ramach oferty programu rozwojowo-szkoleniowego „Akademia Zarządzania” prowadzonej według metodologii Sandler Training oferowane są następujące elementy:

W ramach oferty programu rozwojowo-szkoleniowego "Akademia Zarządzania Sandlera" prowadzonego według metodyki Sandler Training oferujemy następujące elementy:

- Uczestnictwo w łącznie 8-dniowym programie szkolenioworozwojowym,
- podzielonym na 4 x 2-dniowe sesje, w odstępach miesięcznych
- Samodzielną, indywidualną pracę między zajęciami nakierowaną na wdrożenie prowadzonych w trakcie sesji technik i elementów zarządzania. W trosce o jakość
- wdrożenia, uczestnicy otrzymają każdorazowo po sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie monitorowane przez trenera prowadzącego.
- Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie szkoły oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).
- Udział każdego z uczestników procesu w projekcie grywalizacyjnym wykorzystującym Improver - mobilną aplikację, wirtualnego coacha, superwizora, który wyznacza zadania wdrożeniowe, sprawdza wiedzę, monitoruje poziom
- realizacji i zastosowania nowych technik, jednocześnie nagradza sukcesy i gani za zaniechania. Wirtualny "przyjaciel" przez cały czas czuwa i wspiera, w taki sposób,
- aby wzmacniać pożądane działania i eliminować błędy oraz złe nawyki.

RAMOWY PROGRAM USŁUGI

- Wprowadzenie do modelu Sandler Management Solutions; Definiowanie oczekiwań wobec sprzedawców, Stawianie celów, Rozmowa delegująca, Motywatory
- Definiowanie wymagań stanowiska, Monitorowanie Kompetencji, Kluczowe czynniki sukcesu, Planowanie systemu monitorowania wyników, Linia interwencji
- Zarządzanie kompetencjami (model SEARCH, profil zwycięzcy, potrzeby grupy)
- Lejek rekrutacyjny, Pytania rekrutacyjne, Rozmowa rekrutacyjna
- Proces uczenia i jego efektywność, Techniki uczenia w trakcie wspólnej pracy (Taśma filmowa, Informacja zwrotna), Prowadzenie mikro-treningów i "rebriefingów"
- Prowadzenie sesji coachingowych (definiowanie zagadnień coachingowych i ich realizacja), Wspólne wizyty handlowe
- Prowadzenie spotkań, Sztuka inspirowania, Manager jako Lider, Różnice międzypokoleniowe, Zarządzanie pokoleniem Y
- Trudne sytuacje menedżerskie, Komunikacja z podwładnymi, Komunikowanie zmian, Prowadzenie spotkań, Zarządzanie konfliktem w zespole

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Wprowadzenie do modelu Sandler Management Solutions	Łukasz Grabowski	04-03-2026	09:00	17:00	08:00
2 z 9 Definiowanie wymagań stanowiska	Łukasz Grabowski	05-03-2026	09:00	17:00	08:00
3 z 9 Proces uczenia i jego efektywność	Łukasz Grabowski	01-04-2026	09:00	17:00	08:00
4 z 9 Zarządzanie kompetencjami	Łukasz Grabowski	02-04-2026	09:00	17:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 9 Lejek rekrutacyjny	Łukasz Grabowski	12-05-2026	09:00	17:00	08:00
6 z 9 Prowadzenie sesji coachingowych	Łukasz Grabowski	13-05-2026	09:00	17:00	08:00
7 z 9 Prowadzenie spotkań	Łukasz Grabowski	16-06-2026	09:00	17:00	08:00
8 z 9 Trudne sytuacje menedżerskie	Łukasz Grabowski	17-06-2026	09:00	16:00	07:00
9 z 9 walidacja	-	17-06-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	14 145,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	11 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	176,81 PLN
Koszt osobogodziny netto	143,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Łukasz Grabowski

Doradztwo w zakresie organizacji procesów sprzedaży, coach sprzedaży • Sandler Selling System – metodologia działań handlowych oparta na innowacyjnej relacji i technikach wywierania wpływu według know-how Sandler Training® • Zarządzanie oparte na metodologii Sandler Management Solutions • Negocjacje sprzedażowe • Szkolenia trenerskie • Wystąpienia publiczne
Manager sprzedaży z doświadczeniem zdobytym w międzynarodowych firmach m.in. z branży

FMCB, Automotive oraz dóbr luksusowych. Jego doświadczenie obejmuje m.in. zarządzanie "twarde" i "miękkie", tworzenie i wdrażanie strategii sprzedażowych, aktywne pozyskiwanie nowych klientów, negocjowanie kontraktów z kluczowymi klientami, rekrutacja i szkolenia pracowników, realizacja i egzekwowanie planów sprzedażowych. Dzięki pracy menedżera w różnych branżach doskonale rozumie problemy związane z zarządzaniem i sprzedażą. Od 2018r. Członek Zarządu w Sandler Training Polska.
Wyższe (Absolwent Szkoły Głównej Handlowej)
Od ponad 8 lat prowadzi szkolenia w szeroko rozumianym obszarze zarządzania oraz rozwoju sił sprzedażowych na poziomie strategicznym i operacyjny dla sprzedawców i menedżerów w oparciu o know how Sandler Training®

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Samodzielna, indywidualna praca między zajęciami nakierowana na wdrożenie prowadzonych w trakcie sesji technik i elementów zarządzania. W trosce o jakość
- wdrożenia, uczestnicy otrzymają każdorazowo po sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie monitorowane przez trenera prowadzącego.
- Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie szkoły oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).
- Udział każdego z uczestników procesu w projekcie grywalizacyjnym wykorzystującym Improver - mobilną aplikację, wirtualnego coacha, superwizora, który wyznacza zadania wdrożeniowe, sprawdza wiedzę, monitoruje poziom realizacji i zastosowania nowych technik, jednocześnie nagradza sukcesy i gani za zaniechania. Wirtualny "przyjaciel" przez cały czas czuwa i wspiera, w taki sposób, aby wzmacniać pożądane działania i eliminować błędy oraz złe nawyki.

Informacje dodatkowe

1. Cena stanowiąca przedmiot oferty obejmuje udział w spotkaniach szkoleniowo-seminaryjnych, zestaw materiałów szkoleniowych, lunch, przerwy kawowe.
2. Organizator nie pokrywa kosztów parkingów, dojazdu i zakwarterowania.
3. Zgłoszenie następuje w momencie otrzymania przez Sandler Training Polska Sp. z o.o. zgłoszenia na szkolenie poprzez stronę https://sandler.stpl.pl
4. Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranzacji stołow i krzeseł, z rzutnikiemmultimedialnym i flipchartem.
5. Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych. Przerwy: 60 min. sesję są wliczone do czasu szkolenia. Godziny przerw: 10.30-10.40; 13.00-13.40; 15.30-15.40.

Adres

ul. Łopuszańska 95

02-457 Warszawa

woj. mazowieckie

siedziba Sandler Training Polska, budynek A, II piętro.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Małgorzata Bogusławska

E-mail malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon (+48) 787 078 018