



First Time Manager w sprzedaży – program rozwojowy

Numer usługi 2026/03/24/189443/3432106

7 306,20 PLN brutto

5 940,00 PLN netto

221,40 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

"SALES ANGELS"
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★☆ 4,4 / 5

17 ocen

📍 Warszawa / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 33 h

📅 28.04.2026 do 07.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- nowych menedżerów sprzedaży (First Time Manager),
- team leaderów zespołów handlowych,
- osób awansujących ze stanowiska handlowca na stanowisko menedżerskie,
- liderów zespołów sprzedażowych odpowiedzialnych za realizację celów sprzedażowych,
- osób rozpoczynających zarządzanie zespołem sprzedażowym.

Usługa jest przeznaczona dla osób, które chcą uporządkować proces zarządzania sprzedażą oraz rozwijać kompetencje menedżerskie w pracy z zespołem handlowym.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

27-04-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

33

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

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego planowania, realizowania i doskonalenia procesu sprzedaży i pozyskiwania klientów w firmie usługowo-technologicznej, z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi cyfrowych, sprzedaży doradczej oraz analizy danych sprzedażowych. Rozwija kompetencje cyfrowe, analityczne i komunikacyjne niezbędne do skutecznego generowania leadów, prowadzenia rozmów handlowych, budowania relacji B2B oraz zarządzania procesem sprzedaży w oparciu o mierzalne wskaźników.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje rolę i odpowiedzialność menedżera sprzedaży w zarządzaniu zespołem handlowym	opisuje różnice pomiędzy rolą handlowca a rolą menedżera sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prowadzi rozmowę z pracownikiem zespołu sprzedażowego z wykorzystaniem zasad konstruktywnej informacji zwrotnej	przygotowuje strukturę rozmowy feedbackowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Organizuje i prowadzi spotkanie zespołu sprzedażowego z wykorzystaniem narzędzi zarządzania sprzedażą.	planuje agendę spotkania zespołu handlowego	Analiza dowodów i deklaracji
Prowadzi sprzedaż doradczą od identyfikacji potrzeb klienta do przygotowania oferty.	formułuje pytania badania potrzeb klienta,	Analiza dowodów i deklaracji
Przyjmuje odpowiedzialność za rozwój i efektywność zespołu sprzedażowego.	identyfikuje potrzeby rozwojowe pracowników zespołu	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Struktura szkolenia

Etap 1 – warsztaty stacjonarne (wprowadzające)

Interaktywne warsztaty ukierunkowane na zdobycie praktycznych narzędzi zarządzania zespołem sprzedaży.

Zakres tematyczny:

- rola i wyzwania First Time Managera,
- najczęstsze błędy menedżerów sprzedaży,
- skuteczna komunikacja w zespole,
- prowadzenie trudnych rozmów,
- udzielanie informacji zwrotnej,
- prowadzenie spotkań sprzedażowych,
- organizacja pracy i rutyn menedżerskich,
- analiza danych sprzedażowych,
- symulacje rozmów 1:1,
- przygotowanie planu wdrożenia.

Etap 2 – cykl sesji rozwojowych online

Cykl 8 spotkań online realizowanych co 2 tygodnie, wspierających wdrożenie wiedzy w praktyce.

Zakres tematyczny sesji:

- spotkania indywidualne z handlowcami,
- prowadzenie spotkań zespołowych,
- udzielanie feedbacku,
- planowanie i realizacja wizyt z klientami,
- analiza wyników sprzedaży,
- planowanie i podsumowanie pracy handlowców,
- rozwój kompetencji menedżerskich.

Harmonogram szkolenia (łącznie ok. 32 godziny dydaktyczne)

Dzień 1 – 28.04.2026 (warsztat stacjonarny)

09:00 – 17:15

- Wyzwania First Time Managera w sprzedaży oraz rola menedżera
- Skuteczna komunikacja w zespole handlowym
- Prowadzenie spotkań zespołowych jako narzędzia zarządzania sprzedażą
- Podsumowanie oraz opracowanie indywidualnego planu wdrożenia

Sesje online

08.05.2026 | 13:00 – 15:05

Spotkania 1:1 z handlowcami – struktura i prowadzenie

22.05.2026 | 13:00 – 15:05

Spotkania zespołowe – organizacja i efektywność

05.06.2026 | 13:00 – 15:05

Rozmowy feedbackowe – rozwój pracowników

19.06.2026 | 13:00 – 15:05

Wspólne wizyty z klientami – planowanie działań

03.07.2026 | 13:00 – 15:05

Wspólne wizyty z klientami – analiza i feedback

17.07.2026 | 13:00 – 15:00

Analityka wyników sprzedaży

31.07.2026 | 13:00 – 15:00

Planowanie miesiąca i kwartału

07.08.2026 | 13:00 – 14:30

Podsumowanie okresów sprzedażowych

07.08.2026 | 14:30 – 15:00

Walidacja efektów uczenia się

Metody pracy

- warsztaty praktyczne
- ćwiczenia zespołowe
- symulacje rozmów (role-playing)
- analiza przypadków (case study)
- dyskusje moderowane
- mentoring grupowy
- praca na realnych sytuacjach uczestników
- zadania wdrożeniowe między sesjami

Walidacja efektów uczenia się

- test teoretyczny
- analiza dowodów i deklaracji uczestnika

Informacje dodatkowe

- uczestnik otrzymuje certyfikat po ukończeniu szkolenia
- warunkiem uzyskania certyfikatu jest min. 80% obecności oraz pozytywna walidacja
- godzina dydaktyczna = 45 minut
- walidacja wlicza się do czasu szkolenia
- szkolenie obejmuje ok. 10 godzin teorii i 22 godziny praktyki

Warunki organizacyjne:

Nowoczesny sprzęt audiowizualny,

Ergonomiczne wyposażenie sali: Dostęp do stołów ustawionych w układzie sprzyjającym pracy zespołowej oraz wygodnych krzeseł zapewniających komfort podczas dłuższych sesji.

W sali szkoleniowej będą dostępne długopisy, ołówki, notatniki oraz flipcharty. Flipcharty z zestawami markerów zostaną przeznaczone do wspólnej pracy grupowej, co ułatwi wizualizację pomysłów, tworzenie notatek w czasie rzeczywistym oraz angażowanie uczestników w praktyczne ćwiczenia.

Materiały szkoleniowe zostaną dostarczone zarówno w wersji papierowej, jak i cyfrowej, a na sali będą dostępne przybory piśmiennicze oraz flipcharty do wspólnej pracy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 13 Wyzwania First Time Managera w sprzedaży	-	28-04-2026	09:00	10:30	01:30	Tak
2 z 13 Skuteczna komunikacja w zespole	-	28-04-2026	10:30	13:00	02:30	Tak
3 z 13 Prowadzenie spotkań z zespołem handlowym jako kluczowy proces zarządzania sprzedażą i zmianami	-	28-04-2026	13:00	16:00	03:00	Tak
4 z 13 Podsumowanie i plan wdrożenia	-	28-04-2026	16:00	17:15	01:15	Tak
5 z 13 Sesja 1, Spotkania 1na1 z handlowcami	-	08-05-2026	13:00	15:05	02:05	Nie
6 z 13 Sesja 2, Spotkania zespołowe z handlowcami (jak je prowadzić)	-	22-05-2026	13:00	15:05	02:05	Nie
7 z 13 Sesja 3, spotkania feedbackowe dla handlowców	-	05-06-2026	13:00	15:05	02:05	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
8 z 13 Sesja 4, Wspólne wizyty z klientami - planowanie	-	19-06-2026	13:00	15:05	02:05	Nie
9 z 13 Sesja 5, wspólne wizyty z klientami - feedback	-	03-07-2026	13:00	15:05	02:05	Nie
10 z 13 Sesja 6, analityka wyników sprzedaży	-	17-07-2026	13:00	15:00	02:00	Nie
11 z 13 Sesja 7, planowanie miesiąca i kwartału z handlowcem	-	31-07-2026	13:00	15:00	02:00	Nie
12 z 13 Sesja 8, podsumowanie miesiąca i kwartału z handlowcem	-	07-08-2026	13:00	14:30	01:30	Nie
13 z 13 Walidacja	Tomasz Zagdan	07-08-2026	14:30	15:00	00:30	Tak

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 306,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 940,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,40 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Zagdan

Ekspert w obszarze sprzedaży doradczej B2B, polityki cenowej i zarządzania procesami sprzedaży. Od ponad 15 lat wspiera firmy B2B w zwiększaniu rentowności poprzez wdrażanie strategii cenowych i procesowego podejścia do sprzedaży. Jako trener i konsultant w Pricing Academy pomaga przedsiębiorstwom podnosić zyski netto od 10% do 40% dzięki wykorzystaniu dźwigni cenowej. Specjalizuje się w budowaniu strategii cenowych, systemów rabatowych i modeli ofertowych opartych na wartości dla klienta. Współpracuje z właścicielami firm i dyrektorami sprzedaży, pokazując, jak zarządzać cenami w sposób metodyczny i oparty na danych. W ramach projektów rozwojowych uczy handlowców, jak sprzedawać po wyższych cenach bez utraty klientów oraz jak komunikować wartość oferty w modelu doradczym. Absolwent Uniwersytetu Łódzkiego i Szkoły Głównej Handlowej, wykładowca Instytutu Rozwoju Sprzedaży i Marketingu (IRSM). Posiada doświadczenie i kwalifikacje zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat wstecz od dnia rozpoczęcia usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

Usługa będzie zwolniona z VAT, w przypadku gdy uczestnik posiada dofinansowanie na poziomie minimum 70%.

Zwolnienie z podatku VAT na podstawie art. 43 ust 1 pkt 29 lit. c ustawy o VAT oraz art. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień

Warunki techniczne

Szkolenie będzie dostępne na platformie Zoom, Teams lub LiveWebinar. Każdy z uczestników dostanie link do szkolenia.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - system operacyjnych Windows, macOS i Linux, zalecany: procesor dwurdzeniowy o taktowaniu co najmniej 2 Ghz (Intel i3/i5/i7 lub ekwiwalent AMD), pamięć RAM - 4 Gb

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: dla audio 256 kb/s, Video w wersji HD – 4Mb/s – to są parametry górne graniczne.

System dopasowuje się do łącza i działa na każdym dostępnym parametrach.

Wymagane kamera i mikrofon.

Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line będzie aktywny przez cały okres trwania kursu.

Zgodnie z wytycznymi PARP będzie monitorowany czas zalogowania do platformy uczestników szkolenia.

Adres

ul. Puławska 457
02-844 Warszawa
woj. mazowieckie

Kontakt



Tomasz Zagdan

E-mail tomasz.zagdan@salesangels.pl

Telefon (+48) 662 273 304