

**Szkolenie: Dyrektor sprzedaży**

Numer usługi 2026/06/23/165578/3644019

7 000,00 PLN brutto

7 000,00 PLN netto

388,89 PLN brutto/h

388,89 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

LABA POLSKA

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

★★★★☆ 4,5 / 5

8 ocen

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 zdalna w czasie rzeczywistym

👥 Zajęcia grupowe

🕒 18:00 h

📅 02.09.2026 do 08.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do osób dorosłych podejmujących udział z własnej inicjatywy oraz do przedsiębiorców i ich pracowników, w szczególności sales managerów, początkujących dyrektorów sprzedaży, właścicieli firm oraz osób przygotowujących się do objęcia funkcji kierowniczych w obszarze sprzedaży. Uczestnik powinien posiadać doświadczenie w sprzedaży lub zarządzaniu zespołem handlowym oraz realizować zadania związane z obsługą klientów, osiąganiem celów sprzedażowych lub koordynowaniem pracy zespołu. Wymagana jest podstawowa wiedza z zakresu procesów sprzedażowych, komunikacji biznesowej oraz umiejętność korzystania z komputera i standardowych narzędzi biurowych. Znajomość specjalistycznych systemów CRM nie jest wymagana. Usługa skierowana również do uczestników projektów: • „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” WUP w Szczecinie, • "Małopolski Pociąg do kariery" WUP Kraków, • "Nowy start w Małopolsce z EURESEM" WUP Kraków, • "Kierunek Rozwój" WUP Toruń
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	01-09-2026

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Szkolenie: Dyrektor sprzedaży” przygotowuje do samodzielnego planowania i zarządzania procesami sprzedażowymi, budowania i rozwijania zespołów handlowych, wyznaczania i monitorowania celów sprzedażowych, zarządzania relacjami z klientami oraz wykorzystywania narzędzi CRM i rozwiązań wspierających sprzedaż. Osiągnięcie efektów uczenia się umożliwi skuteczne kierowanie obszarem sprzedaży w organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady zarządzania sprzedażą i rolę dyrektora sprzedaży w organizacji.	rozdziela zakres odpowiedzialności dyrektora sprzedaży w organizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje modele współpracy i kanały sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela wskaźniki stosowane do oceny efektywności sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje metody zarządzania klientami i procesami sprzedażowymi.	charakteryzuje zasady segmentacji klientów oraz strategię hunting i farming	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela etapy procesu sprzedaży oraz działania wspierające utrzymanie klientów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje rodzaje polityk cenowych i wskazuje ich zastosowanie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera rozwiązania wspierające realizację celów sprzedażowych	określa wskaźniki KPI do określonych celów sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	ocenia rentowność produktów, klientów i kanałów sprzedaży na podstawie przedstawionych danych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera system premiowy i prowizyjny do wskazanej sytuacji biznesowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobiera rozwiązania organizacyjne wspierające zarządzanie zespołem i procesami sprzedaży.	rozdziela etapy procesu sprzedaży i dobiera właściwe działania dla poszczególnych etapów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera sposób delegowania zadań do przedstawionej sytuacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje działania wspierające rozwój kompetencji zespołu sprzedażowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Określa narzędzia wspierające zarządzanie klientami i sprzedażą.	dobiera funkcjonalności systemów CRM do wskazanych potrzeb biznesowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela rozwiązania służące automatyzacji procesów sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje zastosowania sztucznej inteligencji w sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje zasady skutecznej komunikacji i współpracy w zarządzaniu zespołem sprzedażowym.	rozdziela zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej w środowisku pracy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje sposoby postępowania w sytuacjach konfliktowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela działania wspierające rozwój kompetencji własnych i członków zespołu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Warunki osiągnięcia celu edukacyjnego:

Zakres tematyczny

Moduł 1. Rola dyrektora sprzedaży w organizacji

- Komunikacja w firmie
- Rola dyrektora sprzedaży w zarządzaniu budżetem
- Zarządzanie bazą klientów
- Kompetencje dyrektora sprzedaży
- Jak dojść do roli dyrektora sprzedaży

Moduł 2. Zarządzanie klientami

- Segmenty klientów – typy i korzyści podziału klientów na segmenty
- Udziały rynkowe – czym są i po co je mierzymy
- Hunting i farming – strategie rozwoju klientów
- Polityka cenowa i dobór strategii cenowej
- Typy kanałów sprzedaży i ich dobór

Moduł 3. Kanały sprzedaży i modele współpracy

- Modele B2C, B2B, B2B2C i B2B2B
- Kanały direct (field, telesales, retail)
- Kanały indirect (field, telesales, retail)
- Kanały online (własne i marketplace)
- Koszty, segmentacja, zasięg, traffic i marża
- Obsługa posprzedażowa

Moduł 4. Procesy sprzedażowe i negocjacji

- Analiza i monitoring etapów procesu sprzedaży
- Negocjacje handlowe
- Cross-selling, up-selling i zarządzanie churn
- Budowanie relacji z klientami
- Tworzenie procedur i procesów sprzedaży

Moduł 5. Ustalanie celów sprzedażowych i monitorowanie postępów

- Wyznaczanie KPI w sprzedaży
- Monitorowanie realizacji celów sprzedażowych
- Doskonalenie systemów prowizyjnych
- Analiza rentowności produktów i usług
- Analiza rentowności klientów i kanałów sprzedaży

Moduł 6. Systemy premiowe i systemy prowizyjne

- Rodzaje systemów wynagrodzeń w sprzedaży
- Budowanie systemów premiowych
- Zasady tworzenia systemów prowizyjnych
- Powiązanie systemów motywacyjnych z wynikami
- Ocena skuteczności systemów wynagradzania

Moduł 7. Jak motywować swoje zespoły i delegować zadania

- Budowanie zaangażowanego zespołu

- Techniki motywowania pracowników
- Delegowanie zadań i odpowiedzialności
- Rozwijanie samodzielności członków zespołu
- Monitorowanie realizacji powierzonych zadań

Moduł 8. Budowanie i zarządzanie zespołem sprzedażowym

- Rekrutacja i rozwój handlowców
- Organizacja pracy zespołu sprzedażowego
- Zarządzanie efektywnością zespołu
- Budowanie kultury organizacyjnej
- Planowanie rozwoju kompetencji pracowników

Moduł 9. Umiejętności przywódcze i liderskie

- Rola lidera sprzedaży
- Budowanie pozycji dyrektora sprzedaży w organizacji
- Odpowiedzialne zarządzanie zespołem
- Współpraca z zarządem i innymi działami firmy
- Kształtowanie kultury organizacyjnej

Moduł 10. Zarządzanie konfliktem

- Identyfikacja źródeł konfliktów
- Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych
- Komunikacja w trudnych sytuacjach
- Budowanie porozumienia w zespole
- Zapobieganie eskalacji konfliktów

Moduł 11. Rozwój osobisty i umiejętności miękkie

- Rozwój kompetencji menedżerskich
- Komunikacja interpersonalna
- Zarządzanie czasem i priorytetami
- Podejmowanie decyzji
- Rozwiązywanie problemów biznesowych

Moduł 12. Zarządzanie bazami klientów

- Wykorzystanie systemów CRM
- HubSpot, Salesforce, Talkdesk i Triton
- Automatyzacja procesów sprzedażowych
- Wykorzystanie sztucznej inteligencji w sprzedaży
- Trendy technologiczne wspierające zarządzanie klientami

Warunki organizacyjne

1. Szkolenie grupowe; maksymalna wielkość grupy: 30 osób.
2. Szkolenie obejmuje: wykład interaktywny, analizę przykładów, studia przypadków, dyskusję moderowaną, ćwiczenia praktyczne oraz warsztaty dotyczące zarządzania sprzedażą, budowania zespołów handlowych i doskonalenia procesów sprzedażowych.
3. Usługa realizowana w formie zdalnej w czasie rzeczywistym
4. Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych – 1 h = 60 min.
5. Szkolenie realizowane jest w formule 12 spotkań po 1 godzinie 30 minut. Ze względu na długość pojedynczego spotkania nie przewiduje się przerw w trakcie trwania usługi.
6. Warunkiem ukończenia szkolenia jest udział w zajęciach przez minimum 80% czasu trwania usługi.
7. Walidacja jest wliczona w czas trwania usługi i odbywa się na zakończenie ostatniego dnia szkolenia.
8. Metoda walidacji efektów uczenia się: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.

Organizacja walidacji

1. Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona na zakończenie ostatniego spotkania, w czasie wskazanym w harmonogramie usługi. Czas trwania walidacji wynosi 15 minut i jest wliczony w całkowity czas trwania usługi.
2. Walidacja zostanie przeprowadzona zdalnie, w formie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie. Uczestnik otrzyma dostęp do testu online za pośrednictwem platformy lub narzędzia wskazanego przez Dostawcę Usług.
3. Wynik testu zostanie wygenerowany automatycznie po jego zakończeniu, bez udziału osoby prowadzącej szkolenie w ocenie odpowiedzi uczestnika. Rozwiązanie zapewnia rozdzielenie procesu kształcenia od procesu walidacji. Pozytywny wynik walidacji

stanowi podstawę do potwierdzenia osiągnięcia efektów uczenia się przewidzianych dla usługi.
4. Walidacja zostanie przeprowadzona z zachowaniem rozdzielności funkcji procesu szkoleniowego i procesu walidacji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Moduł 1. Rola dyrektora sprzedaży w organizacji - miniwykład interaktywny, analiza przykładów, ćwiczenia praktyczne, warsztat online	Zajęcia	Dawid Fabiś	02-09-2026	18:00	19:30	01:30
2 z 13 Moduł 2. Zarządzanie klientami - miniwykład interaktywny, case study, ćwiczenia analityczne, warsztat online.	Zajęcia	Dawid Fabiś	03-09-2026	18:00	19:30	01:30
3 z 13 Moduł 3. Kanały sprzedaży i modele współpracy - miniwykład interaktywny, analiza przypadków, ćwiczenia projektowe, warsztat online.	Zajęcia	Dawid Fabiś	09-09-2026	18:00	19:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 13 Moduł 4. Procesy sprzedażowe i negocjacje - miniwykład interaktywny, case study, ćwiczenia sytuacyjne, warsztat online.	Zajęcia	Dawid Fabiś	10-09-2026	18:00	19:30	01:30
5 z 13 Moduł 5. Ustalanie celów sprzedażowych i monitorowanie postępów - miniwykład interaktywny, ćwiczenia praktyczne, analiza danych, warsztat online.	Zajęcia	Dawid Fabiś	16-09-2026	18:00	19:30	01:30
6 z 13 Moduł 6. Systemy premiowe i systemy prowizyjne - miniwykład interaktywny, demonstracja narzędzi, analiza przykładów, warsztat online.	Zajęcia	Dawid Fabiś	17-09-2026	18:00	19:30	01:30
7 z 13 Moduł 7. Jak motywować swoje zespoły i delegować zadania - miniwykład interaktywny, autodiagnoza, case study, warsztat online.	Zajęcia	Dawid Fabiś	23-09-2026	18:00	19:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 13 Moduł 8. Budowanie i zarządzanie zespołem sprzedażowym - miniwykład interaktywny, ćwiczenia projektowe, analiza przypadków, warsztat online.	Zajęcia	Dawid Fabiś	24-09-2026	18:00	19:30	01:30
9 z 13 Moduł 9. Umiejętności przywódcze i liderskie - miniwykład interaktywny, ćwiczenia komunikacyjne, case study, warsztat online.	Zajęcia	Dawid Fabiś	30-09-2026	18:00	19:30	01:30
10 z 13 Moduł 10. Zarządzanie konfliktem - miniwykład interaktywny, analiza sytuacji problemowych, ćwiczenia praktyczne, warsztat online.	Zajęcia	Dawid Fabiś	01-10-2026	18:00	19:30	01:30
11 z 13 Moduł 11. Rozwój osobisty i umiejętności miękkie - miniwykład interaktywny, ćwiczenia indywidualne, case study, warsztat online.	Zajęcia	Dawid Fabiś	07-10-2026	18:00	19:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 13 Moduł 12. Zarządzanie bazami klientów - miniwykład interaktywny, ćwiczenia komunikacyjne, symulacje, warsztaty online.	Zajęcia	Dawid Fabiś	08-10-2026	18:00	19:15	01:15
13 z 13 -	Walidacja	Dawid Fabiś	08-10-2026	19:15	19:30	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	18:00
w tym suma godzin zajęć	17:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	24:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	388,89 PLN
Koszt osobogodziny netto	388,89 PLN

Liczba godzin usługi

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dawid Fabiś

Dawid Fabiś specjalizuje się w zarządzaniu sprzedażą, budowaniu i rozwijaniu zespołów handlowych oraz projektowaniu procesów sprzedażowych. W latach 2021–2025 pełnił funkcję Ex-Head of Sales OLX PL & FIXLY w OLX Group, odpowiadając za zarządzanie zespołami sprzedaży bezpośredniej i telesales dla klientów biznesowych oraz za obszary generujące blisko 50% przychodów platformy OLX w Polsce. Wcześniej zajmował stanowiska Dyrektora Sprzedaży Pośredniej w Orange Polska S.A., Dyrektora Sprzedaży B2B w Komputronik S.A. oraz Dyrektora Zarządzającego w Neptis S.A. (Yanosik). Od 2021 roku prowadzi szkolenia i warsztaty z zakresu zarządzania sprzedażą, przywództwa i rozwoju zespołów handlowych. Osoba prowadząca usługę ma doświadczenie zgodne z tematyką usługi zdobyte w ostatnich 5 latach przed publikacją usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Organizator zapewnia następujące materiały dydaktyczne:

- dostęp do nagrań i materiałów z kursu przez okres 2 lat od zakończenia szkolenia.

Na życzenie uczestnika dostawca usługi dostarczy materiały zapewniające dostępność.

Informacje dodatkowe

Uczestnik, dokonując zapisu na usługę, oświadcza, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy. Warunkiem otrzymania zaświadczenia jest próg obecności na poziomie 80%.

Usługa korzysta ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a ustawy o VAT.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dn. 19lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”. W przypadku potrzeby zapewnienia udogodnień prosimy o kontakt: +48 534 853 079, paulina.lukawska@l-a-b-a.pl przed zapisem na usługę.

Zawarto umowy z Wojewódzkimi Urzędami Pracy w:

- Szczecinie w ramach projektu „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.
- Krakowie w ramach projektów „Małopolski Pociąg do kariery” i „Nowy start w Małopolsce z EURESEM”.
- Toruniu w ramach projektu „Kierunek – Rozwój”.

Warunki techniczne

Usługa realizowana jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy Zoom.

W celu prawidłowego udziału w szkoleniu uczestnik powinien posiadać:

- komputer lub laptop z dostępem do Internetu (zalecana prędkość min. 10 Mb/s),
- aktualną przeglądarkę internetową (np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge),
- sprawny mikrofon oraz kamerę, co zapewni możliwość dwustronnej komunikacji i właściwego nadzoru nad przebiegiem usługi.
- możliwość odbioru dźwięku (głośniki lub słuchawki),
- dostęp do poczty elektronicznej w celu otrzymania linku do szkolenia.

Dołączenie do szkolenia następuje poprzez kliknięcie w link przesłany przed rozpoczęciem zajęć. Link aktywny jest przez cały okres trwania usługi zgodnie z harmonogramem.

Linki zostaną udostępnione uczestnikom w terminie zgodnym z regulaminem.

Kontakt



PAULINA ŁUKAWSKA

E-mail plukawska1006@gmail.com

Telefon (+48) 534 853 079