



## Efektywność działu handlowego - praktyczny program rozwoju moduł "ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ" \*możliwa forma zdalna\*

Numer usługi 2020/04/07/12327/552877

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

258,33 PLN brutto/h

258,33 PLN netto/h

AKAT Usługi  
Doradczycie Tomasz  
Kurek



📍 Opole / stacjonarna

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 30.10.2024 do 31.10.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Edukacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Kierownicy, managerowie, dyrektorzy działów sprzedaży, właściciele przedsiębiorstw
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	29-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	12
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym usługi jest:

na poziomie wiedzy:

- poznanie etapów sprzedaży i tego jak powinny być zarządzane, optymalizowanie,
- poznanie technik motywacyjnych,

na poziomie umiejętności:

- budowanie większej sprzedaży,
- umiejętność motywowania handlowców,
- delegowanie zadań,

na poziomie postaw:

- zaangażowanie, odpowiedzialność, rzetelność,

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
poznanie etapów sprzedaży i tego jak powinny być zarządzane, optymalizowanie	Określa etapy sprzedaży i tego jak powinny być zarządzane, optymalizowanie	Test teoretyczny
poznanie technik motywacyjnych	Określa technik motywacyjnych	Test teoretyczny
Buduje większą sprzedaż	Określa umiejętność motywowania handlowców	Test teoretyczny

## 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

**Efektywność działu handlowego - praktyczny program rozwoju modułu "ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ" \*możliwa forma zdalna\***

Program ten wraz z modułem "BUDOWANIE SPRZEDAŻY" koncentruje się na kluczowych aspektach funkcjonowania działów handlowych. Weryfikacja jakości działań handlowych nastąpi w najbliższych tygodniach i miesiącach w wyjątkowej intensywności. Przetrwają najlepsi, charakteryzujący się największą efektywnością sprzedaży i jakością zarządzania procesami. **Kto szybciej przystosuje się do nowej**

**sytuacji ten z kryzysu wyjdzie najmocniejszy.**

---

## **Dzień 1**

### **Analiza Twoich działań na stanowisku kierowniczym i Twoich najmocniejszych stron**

- Przeanalizujemy Twoje zadania i obowiązki oraz ich efektywność.

Z doświadczenia wiemy, że managerowie i dyrektorzy sprzedaży lokują swój czas i energię w działania, które przynoszą mniejsze od oczekiwanych efekty, zbudujemy optymalny harmonogram dnia, by polepszyć efektywność.

### **Analiza Twoich pracowników działu handlowego**

- Przeanalizujemy kompetencje i efektywność Twoich pracowników,
  - Poukładamy działania zespołu handlowego, tak by maksymalnie wykorzystać umiejętności poszczególnych handlowców,
  - Zweryfikujemy ich efektywność,
  - Zbudujemy ścieżkę rozwoju i harmonogram dnia dla każdego z nich.
- 

## **Dzień 2**

### **Wyznaczanie celów w oparciu o analizę sprzedaży i opracowanie optymalnych sposobów ich osiągnięcia**

- Przeanalizujemy dokładnie Waszą sprzedaż,
- Zbudujemy realne cele i najlepsze formy ich osiągnięcia.

Jednym z najczęstszych błędów w zarządzaniu sprzedażą jest wyznaczanie celów nieadekwatnych od okoliczności, wypracujemy je pod kątem kluczowych zmiennych oraz przygotujemy odpowiednią ich komunikację.

### **Delegowanie zadań, weryfikowanie pracy handlowca, skuteczna informacja zwrotna**

Indywidualne podejście w delegowaniu zadań (dla każdego z handlowców i każdego z zadań) to podstawa do efektywności /

- Pokażemy skuteczne narzędzia do delegowania i stopniowania delegowania,
- Podzielimy się skutecznymi sposobami na skuteczną informację zwrotną w różnych sytuacjach.

### **Budowanie motywacji i odpowiedniego nastawienia handlowców do sprzedaży**

- Zajmiemy się motywacją w zespole rozproszonym,
  - Dopasujemy najlepsze sposoby motywacji indywidualnej i zespołowej
  - Porozmawiamy o systemach motywacyjnych i premiowych,
  - Będziemy pracowali nad budowaniem zaangażowania w dobie nowej sytuacji biznesowej
- 

## **Narzędzia i metody pracy - JAK PRACUJEMY?**

1. Pełna aktywność i maksymalne skupienie na temacie, ponieważ sesje trwają od 45 do 90 minut każda, możesz odbyć do 3 sesji dziennie Pełna elastyczność i dopasowanie do trybu dnia i pracy, ponieważ sesje odbywają się w między godz. 8:00 a godz. 22:00 (obecny harmonogram usługi jest przykładowy)
  2. Pełna otwartość i maksymalne skupienie na Uczestniku, ponieważ odbywamy sesje indywidualne
  3. Integracja zespołu handlowego i ważna wymiana doświadczeń, ponieważ odbywamy także sesje grupowe
  4. Maksymalny możliwy komfort pracy, ponieważ ustalamy dokładny harmonogram sesji do Twoich oczekiwań i możliwości
  5. Błyskawiczna informacja zwrotna i wskazówki działań, ponieważ dzięki kanałom online możemy uczestniczyć w rozmowach sprzedażowych handlowców i spotkaniach managerów ze swoimi handlowcami
- 

### **W przypadku realizacji w formie zdalnej:**

Realizacja usługi odbędzie się w formie zdalnej za pośrednictwem wybranej platformy.

- Wymagania sprzętowe: komputer wraz z działającym zewnętrznym lub wewnętrznym mikrofonem, głośnik, klawiatura.
- Wymagania dot. łącza sieciowego: Komputer musi być podłączony do sieci internetowej (minimalna szybkość pobierania 60 kb/s, preferowana 228 kb/s)
- Wymagania dot. oprogramowania: Uczestnik powinien mieć pobraną aplikację wybranej platformy (do ustalenia)
- Ważność spotkania: doradca skontaktuje się z uczestnikami w celu zaproszenia za pomocą maila. Link do spotkania będzie aktywny podczas trwania usługi.

Efekty uczenia zostaną zweryfikowane na podstawie: case study, warsztatów.

Szkolenie jest jednym z dwóch modułów projektu "Efektywność działu handlowego. Drugi to "Zarządzanie sprzedażą" - zapraszamy na oba w formie dedykowanej!

Harmonogram oraz zakres oszczędnych bloków jest możliwy do modyfikacji.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Analiza Twoich działań na stanowiskukierowczym i Twoich najmocniejszych stron	Tomasz Kurek	30-10-2024	10:00	15:00	05:00
<b>2 z 2</b> Wyznaczanie celów w oparciu o analizęsprzedaży i opracowanie optymalnychspół ich osiągnięcia	Tomasz Kurek	31-10-2024	09:00	15:00	06:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	258,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	258,33 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Tomasz Kurek

Doświadczony menedżer i sprawdzony trener biznesu specjalizujący się m.in. w:

- \* procesach komunikacji: biznesowej, marketingowej, zespołowej
- \* zarządzaniu projektami, wdrażaniem wartości w organizacjach
- \* doradztwie biznesowym, głównie w ramach nowatorskich przedsięwzięć.

Posiadane kwalifikacje z zakresu zarządzania projektami i realizacji strategicznych dla przedsiębiorstwa projektów zdobywał m.in. w ramach:

- \* pełnienia obowiązków Członka Zarządu Expo Mazury odpowiedzialnego za marketing korporacyjny, Centrum Konferencyjne oraz Dział Eventów
  - \* pełnienia obowiązków Dyrektora Projektów Motor Show, Poznań Game Arena i Electronic Sports World Cup, realizowanych przez Międzynarodowe Targi Poznańskie
  - \* pełnienia obowiązków prowadzącego i koordynatora autorskiego projektu w ramach procesu budowy misji, wizji i systemu wartości dla m.in. Aquanet, cdp.pl, Strima i Zamet Industry
- Obecnie dzieli się doświadczeniami prowadząc warsztaty szkoleniowe dla kadry managerskiej średniego i wyższego szczebla.

Budowanie długoletnich relacji biznesowych z polskimi oddziałami międzynarodowych korporacji, przede wszystkim w branży motoryzacyjnej i nowych technologii oraz z setkami mniejszych przedsiębiorstw:

- bieżąca obsługa Klientów, w tym ścisła współpraca przy kreowaniu i realizacji realizowanych przez Klientów projektów,
  - przygotowywanie ofert,
  - prezentacje biznesowe,
  - negocjacje cenowe i warunków współpracy,
  - przygotowywanie i finalizowanie umów, etc.
- \* Kreowanie, przygotowywanie i

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń.

### Informacje dodatkowe

**Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.**

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej.**

---

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

---

**Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).**  
**Zapraszamy do kontaktu.**

[www.akatconsulting.pl](http://www.akatconsulting.pl)

---

## Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

---

## Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

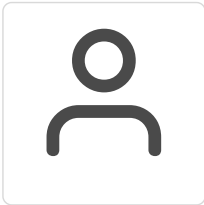
## Adres

Opole

Opole

woj. opolskie

## Kontakt



**Angela Janas**

**E-mail** [a.janas@akatconsulting.pl](mailto:a.janas@akatconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 793 489 600