



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

Numer usługi 2020/04/07/12327/552913

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



📍 Łódź / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 12 h
📅 16.09.2024 do 17.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Kierownicy, managerowie, dyrektorzy działów sprzedaży, właściciele przedsiębiorstw.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	15-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Wiedzy:

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

Umiejętności:

- budowanie większej sprzedaży,
- umiejętność motywowania handlowców,
- delegowanie zadań,
- umiejętność skutecznej komunikacji, w tym zwrotnej,
- umiejętność identyfikacji i eliminacji działań nieefektywnych biznesowo,
- umiejętność dokonywania analizy kosztowej/produktowej/ efektywności sprzedaży.

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	poznanie technik motywacyjnych	Test teoretyczny
budowanie większej sprzedaży, - umiejętność motywowania handlowców, - delegowanie zadań,	umiejętność skutecznej komunikacji, w tym zwrotnej, - umiejętność identyfikacji i eliminacji działań nieefektywnych biznesowo,	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest poprawa działań sprzedażowych i generowanie większej liczby klientów oraz wzrost sprzedaży produktów, bądź usług.

Efekt usługi

Efektami uczenia się, które nabędą uczestnicy usługi są:

1. Optymalna strategia sprzedaży, w tym m.in.: wzmocnienie najbardziej efektywnych procesów sprzedażowych <-- diagnoza i eliminacja działań nieefektywnych biznesowo <-- analiza konwersji sprzedaży (działania, produkty, doradcy handlowi) <-- analiza zysków i efektywności sprzedaży poszczególnych produktów <-- analiza kosztowa produkcji/dystrybucji/sprzedaży

2. Zarządzanie zespołem handlowym, w tym m.in.: budowanie odpowiedniej motywacji i efektywności handlowca <-- delegowanie i weryfikacja realizacji zadań właściwa komunikacja zwrotna <-- wyznaczanie i komunikacja celów <-- przekazanie właściwych narzędzi i nauczenie korzystania z nich <-- zindywidualizowany mentoring <-- zbudowanie ścieżki rozwoju handlowca <-- analiza kompetencji sprzedażowych handlowca

Sposób weryfikacji efektów uczenia się

Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów oraz ćwiczeń praktycznych.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzającą osiągnięcie efektu usługi jest diagnoza potrzeb.

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.

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

Harmonogram oraz zakres oszczędných bloków jest możliwy do modyfikacji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Analiza Twoich działań na stanowiskukierowczym i Twoich najmocniejszych stron	Rafał Błachowski	16-09-2024	09:00	12:00	03:00
2 z 4 Wyznaczanie celów w oparciu o analizęsprzedaży i opracowanie optymalnychspół ich osiągnięcia	Rafał Błachowski	16-09-2024	12:00	15:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 4 Delegowanie zadań, weryfikowanie pracy handlowca, skuteczna informacja zwrotna	Rafał Błachowski	17-09-2024	09:00	12:00	03:00
4 z 4 Budowanie motywacji i odpowiedniego nastawienia handlowców do sprzedaży	Rafał Błachowski	17-09-2024	12:00	15:00	03:00

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

Rafał Błachowski

Prowadzę działalność od 2012 r. Moimi głównymi Klientami są m.in.: Volkswagen Group Polska, PZU Życie, Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad. Specjalizuję się w tematach dedykowanych sprzedaży (B2C i B2B), zarządzaniu zespołem (także rozproszonym) oraz budowaniu wartości i wypracowaniu zasad komunikacji w organizacjach.

Ponad 2800 przepracowanych godzin szkoleniowych dla ponad 3700 Uczestników.

W okresie ostatnich 2 lat od daty rozpoczęcia usługi zrealizowane ponad 120 godzin szkoleń i ponad 60 godzin usług doradczych z zakresu posiadanych specjalizacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

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

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

Łódź

Łódź

woj. łódzkie

Spotkanie z klientem odbędzie się w formie zdalnej przy użyciu wybranego narzędzia (Zoom, Google Meet, bądź inne narzędzie). Pozostałe terminy to praca własna doradcy. Kontakt z klientem będzie przebiegał w sposób zdalny za pośrednictwem maili, telefonu, itd. W związku ze zdalną realizacją usługi formalnym miejscem realizacji będzie siedziba naszej firmy tj. Kleczkowska 45, 50-227 Wrocław.

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600