



AKAT Usługi
Doradczycie Tomasz
Kurek



Efektywność działu handlowego - praktyczny program rozwoju moduł "ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ"

Numer usługi 2020/04/07/12327/552919

📍 Szczecin / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 21.08.2024 do 22.08.2024

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

258,33 PLN brutto/h

258,33 PLN netto/h

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 | 3 |
| Maksymalna liczba uczestników | 8 |
| Data zakończenia rekrutacji | 20-08-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 12 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0 |

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym usługi jest:

* na poziomie wiedzy:

- poznanie etapów sprzedaży i tego jak powinny być zarządzane, optymalizowanie,
- poznanie technik motywacyjnych,
- poznanie zasad skutecznej komunikacji w zespole sprzedażowym,
- poznanie zasad analizy zysków i efektywności sprzedaży.

* 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 |
|---|--|------------------|
| omawia etapy sprzedaży i tego jak powinny być zarządzane, optymalizowanie, omawia techniki motywacyjne, omawia zasady skutecznej komunikacji w zespole sprzedażowym | omawia zasady analizy zysków i efektywności sprzedaży. | Test teoretyczny |
| buduje większą sprzedaż motywuje handlowców | deleguje zadania | 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 moduł "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.

Dzień 2

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 3

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.

Dzień 4

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.

Dzień 5

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 wybranego komunikatora/platformy.
- Wymagania sprzętowe: komputer wraz z działającym zewnętrznym bądź wewnętrznym mikrofonem oraz głośnikiem, klawiatura,
- Wymagania dot. łącza sieciowego: Komputer musi być połączony do sieci internetowej (minimalna szybkość pobierania 30 kb/s, preferowana 128 kb/s)
- Wymagania dot. oprogramowania: do ustalenia
- Ważność spotkania: trener skontaktuje się z uczestnikiem w celu zaproszenia za pomocą maila.

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: 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 | 21-08-2024 | 09:00 | 12:00 | 03:00 |
| 2 z 4 Analiza Twoich pracowników działuhandlowego | Rafał Błachowski | 21-08-2024 | 12:00 | 15:00 | 03:00 |
| 3 z 4 Delegowanie zadań, weryfikowanie pracy handlowca, skuteczna informacja zwrotna | Rafał Błachowski | 22-08-2024 | 09:00 | 12:00 | 03:00 |
| 4 z 4 Budowanie motywacji i odpowiedniego nastawienia handlowców do sprzedaży | Rafał Błachowski | 22-08-2024 | 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 szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń praktycznych.

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

Adres

Szczecin

Szczecin

woj. zachodniopomorskie

Usługa zostanie zrealizowana online za pośrednictwem wybranej platformy.

W związku z realizacją zdalną usługi, formalnym miejscem realizacji będzie siedziba wnioskodawcy tj. Kleczkowska 45, 50-227 Wrocław, natomiast usługa odbędzie się w formie zdalnej, online za pomocą wybranej platformy internetowej

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 003