



AKAT Usługi  
Doradczę Tomasz  
Kurek



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

Numer usługi 2021/02/24/12327/954533

📍 Warszawa / stacjonarna

💰 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 25.11.2024 do 26.11.2024

**3 100,00 PLN** brutto

3 100,00 PLN netto

258,33 PLN brutto/h

258,33 PLN netto/h

## 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>     | 24-11-2024                                                                         |
| <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

Wiedza:

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

Umiejętności:

- budowanie większej sprzedaży,
- umiejętność motywowania handlowców,
- umiejętność skutecznej komunikacji, w tym zwrotnej,
- umiejętność identyfikacji i eliminacji działań nieefektywnych biznesowo.

Postawy:

- zaangażowanie, odpowiedzialność, rzetelność.

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

| <b>Efekty uczenia się</b>                                                    | <b>Kryteria weryfikacji</b>                                  | <b>Metoda walidacji</b> |
|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-------------------------|
| poznanie etapów sprzedaży i tego jak powinny być zarządzane, optymalizowanie | poznanie zasad skutecznej komunikacji w zespole sprzedażowym | Test teoretyczny        |
| budowanie większej sprzedaży,<br>- umiejętność motywowania handlowców        | umiejętność skutecznej komunikacji, w tym zwrotnej           | Test teoretyczny        |
| umiejętność identyfikacji i eliminacji działań nieefektywnych biznesowo      | zaangażowanie, odpowiedzialność, rzetelność                  | 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"- Przepis na Menedżera - \*możliwa forma zdalna\*

Program ten wraz z modulem "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 oszczególnych bloków jest możliwy do modyfikacji.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć                                                                | Prowadzący   | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 2</div> Analiza Twojej sprzedaży - Narzędzia i techniki sprzedaży - warsztaty | Tomasz Kurek | 25-11-2024            | 09:00               | 15:00               | 06:00         |
| <div>2 z 2</div> Trening, analiza i podsumowanie rozmów sprzedażowych - warsztaty      | Tomasz Kurek | 26-11-2024            | 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

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

## Kontakt



**Angela Janas**

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

**Telefon** (+48) 793 489 013