

AKADEMIA ROZWOJU ZESPOŁÓW SPRZEDAŻY

według modeli

Sandler Management Solutions

Leadership for Organizational Excellence

2020



Sandler Training

Sandler Training to organizacja oferująca rozwiązania doradcze i szkolenia dotyczące zarządzania sprzedażą i rozwoju sił sprzedaży. To najbardziej dynamicznie rozwijająca się na świecie firma w branży szkoleniowo-doradczej, skierowanej do menedżerów i specjalistów sprzedaży. Aktualnie posiada ponad 260 oddziałów w 25 krajach. Na terenie Polski Północnej, od 2010 roku jedynym partnerem Sandler Training jest firma Cetus Consulting z Gdańska.



Programy oparte na modelach Sandler Training, dotyczące sprzedaży i zarządzania zespołami sprzedażowymi, to nie jednorazowe szkolenia nakierowane na rozwój punktowych umiejętności, to kompleksowe systemy doradczo-edukacyjne, których rezultatami są:

- diagnoza bieżącej sytuacji handlowej i zarządczej w organizacji sprzedażowej przedsiębiorstwa,
- nowoczesne podejście do ustawienia procesu sprzedaży w firmie,
- wzrost poziomu efektywności w zarządzaniu zespołem handlowym,
- trwała zmiana w sposobie sprzedawania i podejścia do klienta przez członków zespołu handlowego.

Kluczowe pytania menedżerów sprzedaży

Jesteś menedżerem sprzedaży (albo niedługo nim będziesz) i chcesz zwiększyć efektywność działań zespołu sprzedaży, który prowadzisz? Czy zadajesz sobie poniższe pytania? Odpowiedź na nie znajdziesz w trakcie naszego programu.

- Jak ocenić kontrolę nad organizacją sprzedażową, którą zarządzasz? Czy masz wrażenie, że trzymasz w ręku wszystkie sznurki i wiesz, za który pociągnąć, żeby zmienić kierunki działania swojego zespołu? Czy łatwo da się zmienić sposób działania Twojego zespołu?
- Jakie są Twoje metody zarządzania zespołem? Czy system motywacyjny wynagradza handlowców w sposób nieadekwatny do wysiłków? Czy zapewniasz członkom swojego zespołu odpowiedni rozwój i wsparcie? Jak Twój styl zarządzania wpływa na poziom stresu, jaki sam odczuwasz w pracy?
- Jaki system sprzedaży stosuje Twój zespół? Czy ten sposób daje wysoką efektywność? Czy Twoi ludzie są przepracowani? Czy wszystkie zadania, które wykonują, mają sens sprzedażowy? Czy Twoi ludzie są wystarczająco aktywni?

Dla kogo przeznaczone jest szkolenie?

- dyrektorzy, kierownicy i menedżerowie sprzedaży wszystkich szczebli i specjalności,
- kierownicy działów obsługi klienta oraz kierownicy działów wsparcia sprzedaży,
- prezesi, członkowie zarządu i dyrektorzy zarządzający nadzorujący sprzedaż,
- doświadczeni handlowcy wytypowani do awansu na stanowiska menedżerskie.

Czym wyróżnia się nasz program na tle innych, również przeznaczonych dla menedżerów sprzedaży?

- Tylko u nas, przed programem, przeprowadzamy głęboki audyt prowadzonego przez Ciebie zespołu sprzedaży. Wykorzystamy do tego naszą cyfrową platformę audytową. Przebadamy Ciebie i wszystkich członków Twojego zespołu. Dostaniesz kompleksowy obraz stanu zespołu i efektywności używanych przez Ciebie metod zarządzania zespołem, obejmujący między innymi następujące kwestie:
 - Sposób planowania i zarządzania procesem sprzedaży;
 - Metody budowania i wdrażania strategii rozwoju sprzedaży;
 - Sposoby na angażowanie i motywowanie zespołu;
 - Sposoby udzielania wsparcia członkom zespołu;
- Oprócz audytu sposobów zarządzania zespołem, przed programem przeprowadzimy również badanie behawioralne Extended DISC. Badanie dotyczy Twoich osobistych kompetencji, obejmujących styl komunikacji i mocne strony jako menedżera, a także styl podejmowania decyzji i wiele innych elementów, które możesz wykorzystywać w procesie zarządzania.
- Dzięki audytowi metod zarządzania zespołem będziesz mógł krok po kroku modyfikować, udoskonalać swoje sposoby zarządzania i rozwijania zespołu.
- Zbudujesz plan rozwoju Twojego zespołu sprzedaży, obejmujący:
 - plan/strategię rozwoju sprzedaży realizowanej przez zespół;
 - sposób wdrożenia i monitorowania tej strategii;
 - o metody budowania zaangażowania oraz wspierania członków zespołu.

Organizacja szkolenia

- Wykonanie audytu zespołu zarządzanego przez menedżera sprzedaży, przy pomocy cyfrowej platformy audytowej. Audyt daje kompleksowy obraz stosowanych przez menedżera metod zarządzania zespołem i ich efektywności.
- Uczestnictwo w indywidualnym badaniu behawioralnym Extended DISC o profilu menedżerskim. Badanie pozwala ocenić styl komunikacji oraz kompetencje używane w procesie zarządzania zespołami.
- Siedem dni warsztatów szkoleniowych w formule szkolenia otwartego w godzinach 9:00 – 17:00. Trzy sesje dwudniowe i jednodniowa sesja certyfikacyjna. Sesje będą odbywały się w odstępach co około 3-4 tygodnie.
- Warsztaty odbywają się w kameralnych, maksymalnie kilkunastoosobowych grupach. Organizator zapewnia wyżywienie w trakcie sesji (bufet kawowy i obiady).
- Podręcznik na licencji Sandler Training, oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program.
- W trosce o jakość wdrożenia, uczestnicy otrzymają po każdej sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie monitorowane przez trenera prowadzącego.
- Dwie godziny indywidualnych konsultacji dla każdego uczestnika programu.
- Certyfikat ukończenia programu. Warunki otrzymania certyfikatu to frekwencja, wykonanie zadań wdrożeniowych oraz zdanie egzaminu podczas sesji certyfikacyjnej
- Miejsce - Hotel Focus Premium, Gdańsk ul. Nad Stawem 5
- Terminarz:

a. I sesja	15-16.04.2020
b. II sesja	13-14.05.2020
c. III sesja	03-04.06.2020
d. Sesja certyfikacyjna	23.06.2020

Inwestycja

Koszt programu wynosi – 6.500 PLN netto

W koszt programu wchodzi:

- Audyt zespołu sprzedaży
- Badanie Kompetencji Menedżerskich Extended DISC
- Sześciodniowy program szkoleniowy
- Sesja certyfikacyjna
- Podręczniki
- Wyżywienie w trakcie szkolenia
- 2 godziny indywidualnych konsultacji dla każdego uczestnika

Certyfikowani trenerzy Sandler Training



Jacek Czarnowski - menedżer związany ze sprzedażą i marketingiem od 1993 roku.

Przez ponad 17 lat pełnił stanowiska dyrektora sprzedaży lub dyrektora marketingu między innymi na rynku FMCG, mody i usług (m.in. firmy Kamis, Fazer, Atlantic).

Absolwent geografii i studiów MBA na Uniwersytecie Gdańskim. Ukończył też Akademię Coachingu Biznesowego oraz Szkołę Facylitacji Pathways.

Od 2010 licencjonowany trener i konsultant Sandler Training. Właściciel gdańskiej firmy Cetus Consulting – franczyzobiorcy Sandler Training.

Realizuje projekty doradczo-szkoleniowe dla wielu firm, skierowane do kadry menedżerskiej i handlowej, prowadzące do zwiększenia efektywności sprzedażowej. Przeszkolił ponad 1500 osób.

Wykładał na studiach MBA na Uniwersytecie Gdańskim oraz Wyższej Szkole Biznesu i Administracji w Gdyni.

Twórca i organizator odbywających się cyklicznie od 2012 r. konferencji dla menedżerów "Morfologia Sprzedaży" i „Morfologia Przywództwa”.



Paweł Sobociński - doświadczony sprzedawca, trener, coach oraz wdrożeniowiec.

Swoje umiejętności sprzedażowe rozwijał na rynku nieruchomości. Jako agent Freedom Nieruchomości utrzymywał się w czołówce doradców z najlepszym wynikiem sprzedażowym w firmie. Ekspert w zakresie popisywania umów na wyłączność.

Absolwent Nauk Politycznych na UWM.

Prowadzi szkolenia z zakresu komunikacji, obsługi klienta, sprzedaży oraz zarządzania zespołami, podczas których szczególny nacisk kładzie na nauczanie konkretnych umiejętności. Stawia przede wszystkim na warsztaty w małych grupach oraz indywidualny coaching i mentoring.

Regularnie powraca do swojej dawnej pasji – dziennikarstwa, udzielając się na łamach czasopism branżowych.

Ceni sobie wolność i niezależność w działaniu oraz jasne, określone zasady.

Organizator i zgłoszenia

Cetus Consulting – gdańskie Centrum Doradczo-Szkoleniowe Sandler Training

80-852 Gdańsk, ul. Dyrekcyjna 6

Aneta Wieliczko tel. 692 131 682 aneta.wieliczko@sandler.com

www.gdansk.sandler.com

www.cetusconsulting.pl

www.morfologiasprzedazy.pl

Korzyści dla uczestników

Umiejętności, z którymi będą lepiej radzić sobie uczestnicy szkolenia:

- Rozpoznanie efektywności metod zarządzania zespołem dzięki przeprowadzonemu audytowi;
- Ocena własnych kompetencji komunikatywnych i zarządczych dzięki badaniu Extended DISC;
- Zbudowanie wizji rozwoju sprzedaży dla swojego zespołu oraz strategii sprzedażowych i wynikających z nich priorytetów;
- Analizowanie procesu sprzedaży i umiejętność budowania procesów wspomagających ekspansję rynkową firmy;
- Ustalanie Kluczowych Aktywności Sprzedażowych dla swojego zespołu;
- Budowanie systemów motywacyjnych dla zespołów handlowych;
- Uzyskiwanie efektu synergii między systemami motywacyjnymi a elementami wynikającymi ze strategii sprzedaży.
- Skuteczne monitorowanie pracy zespołu dające konsekwencję we wprowadzaniu nowych rozwiązań;
- Prowadzenie rozmów menedżerskich w procesie monitorowania pracy handlowców;
- Prowadzenie rozmów korygujących i zachowanie w sytuacjach wymagających szybkiej i zasadniczej interwencji menedżera;
- Właściwe prowadzenie „coachingu on the job”, umiejętność wspierania i korygowania błędów handlowców podczas ich pracy z klientami;
- Skuteczne wprowadzanie zmian organizacyjnych w działach handlowych.

Ramowy program szkolenia

Dzień 1 i 2 - Diagnoza stylów sprzedaży w zespole i własnego stylu zarządzania. Od wizji rozwoju przez priorytety do aktywności.

- Interpretacja wyników audytów metod zarządzania zespołem sprzedażowym
- Interpretacja wyników badania kompetencji Extended DISC
- Budowanie wizji rozwoju sprzedaży w swoim zespole
- Priorytety sprzedaży wynikające z wizji
- Analiza procesu sprzedaży i wyznaczanie Kluczowych Aktywności Sprzedażowych
- KAS-y w priorytetowych procesach. Różnicowanie aktywności
- Sposoby uproszczonego raportowania aktywności

Dzień 3 i 4 - Systemy motywacji pozafinansowej i opartej na finansach. Monitorowanie działań i wyników. Komunikacja menedżerska w zespołach sprzedaży.

- Motywacja zewnętrzna i wewnętrzna. Kluczowe elementy budujące motywację wewnętrzną.
- Budowanie programów motywacyjnych pozafinansowych, opartych na motywacji wewnętrznej .
- Wiązanie elementów strategicznych z programami prowizyjno-premiowymi.
- Zasady budowania systemów premiowych i prowizyjnych dla działów sprzedaży.
- Etapy cyklicznego feedbacku w pracy menedżera sprzedaży.
- Sposoby monitorowania i model rozmów o wynikach i zadaniach.
- Rozmowy korygujące i interwencyjne w pracy menedżera.

Dzień 5 i 6 - Coaching w sprzedaży jako element budowania mistrzostwa kompetencyjnego handlowców. Mentoring jako forma wsparcia zespołu sprzedażowego.

Spotkania z zespołem sprzedażowym

- Przygotowanie do wizyty coachingowej, rola coacha
- Elementy wizyty i sesji coachingowej „on the job”.
- Techniki pracy coacha – menedżera sprzedaży.
- Wykorzystanie modelu GROW w pracy menedżera sprzedaży.
- Menedżer sprzedaży jako mentor.
- Rodzaje mentoringu. Elementy procesu mentoringu. Rozmowa mentoringowa.
- Spotkanie z zespołem, jako proces. Planowanie przebiegu spotkania.
- Prowadzenie spotkania i radzenie sobie z trudnymi uczestnikami

Dzień 5 i 6 - Sesja certyfikacyjna.

- Przygotowanie do wizyty coachingowej, rola coacha