

SZKOŁA Menedżerów Sprzedaży

== według modelu
Sandler Management Solutions

**Szkolenie w 80% dofinansowane ze środków
unijnych**

sezon 2021



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.

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.

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.

- Jaki styl sprzedaży stosuje Twój zespół? Czy ten styl daje wysoką efektywność? Czy może Twoi ludzie są przepracowani, a nie wszystkie zadania, które wykonują, mają sens sprzedażowy? Czy Twoi ludzie są wystarczająco aktywni?
- 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? Dlaczego handlowcy nie chcą zmian?
- Jaki jest Twój styl 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?

Organizacja szkolenia

- Pięć dni warsztatów szkoleniowych w formule on-line w godzinach 9:00 – 17:00.
- Zajęcia odbywają się na platformie do komunikacji zdalnej ZOOM, w formule warsztatowej zawierającej pracę w mniejszych grupach, odgrywanie scenek w dwójkach i trójkach oraz interaktywną pracę na forum grupy.
- Podręcznik na licencji Sandler Training, oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program.
- Uczestnictwo w badaniu SALESSCANNER, oceniającego sprawność zespołu sprzedażowego zarządzanego przez menedżera-uczestnika programu szkoleniowego.
- Uczestnictwo w badaniu Extended DISC, pozwalającym ocenić styl zarządzania i komunikacji menedżera-uczestnika programu.
- W trosce o jakość wdrożenia, uczestnicy otrzymają po każdej sesji specjalne zadanie wdrożeniowe, które będzie monitorowane przez trenera prowadzącego.
- Certyfikat ukończenia programu. Warunki otrzymania certyfikatu to minimum 80% frekwencja i wykonanie zadań wdrożeniowych.

Cena programu i terminy sesji szkoleniowych

Cena programu bez dofinansowania wynosi 5.500 PLN netto za uczestnika.

TERMINARZ:

20 stycznia 2021

3, 17 lutego 2021

3, 17 marca 2021

Warunki uzyskania i wysokość dofinansowania ze środków Unii Europejskiej

Projekt skierowany jest do przedsiębiorców i pracowników przedsiębiorstw, spełniających następujące warunki:

- przedsiębiorcy i pracownicy z mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z całej Polski (wykluczone z dofinansowania są firmy z sektora rolnego oraz sektora rybołówstwa i akwakultury);
- maksymalnie 5 pracowników z jednego przedsiębiorstwa, w tym właściciel/przedsiębiorca.

Koszty będą refundowane w wysokości 80% w ramach pomocy de minimis. Pozostałe 20% stanowi wkład własny, który należy pokryć z własnych środków.

Organizator i zgłoszenia

Cetus Consulting – gdańskie Centrum Doradczo-Szkoleniowe Sandler Training

80-852 Gdańsk, ul. Dyrekcyjna 6

Zapisy:

Aneta Wieliczko tel. 692 131 682

aneta.wieliczko@sandler.com

Kontakt merytoryczny:

Jacek Czarnowski tel. 600 401 570

jacek.czarnowski@sandler.com

Certyfikowani trenerzy Sandler Training



Jacek Czarnowski - trener sprzedaży i zarządzania sprzedażą, konsultant, facylitator.

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. W ogólnopolskiej sieci biur nieruchomości odpowiadał za system wdrażania menedżerów i agentów. Ekspert w zakresie popisywania umów na wyłączność.

Absolwent Nauk Politycznych na UWM.

Rozwija zespoły sprzedażowe w firmach, poprzez diagnozę zastanej sytuacji oraz dopasowane programy szkoleniowo-doradcze. Rozwija m.in. takie umiejętności jak: budowanie asertywnych relacji, badanie prawdziwych motywatorów zakupowych, finalizowanie rozmów sprzedażowych. Pomaga menedżerom wdrażać procesy zarządzania zespołami handlowymi. Prowadzi szkolenia z zakresu komunikacji, obsługi klienta, sprzedaży oraz zarządzania zespołami.

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.

Korzyści dla uczestników

Umiejętności, z którymi będą lepiej radzić sobie uczestnicy szkolenia:

- Rozpoznanie sprawności sprzedażowej prezentowanej przez własny zespół.
- Ocena własnego stylu zarządzania zespołem.
- 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.

Program szkolenia

Badanie sprawności zespołów sprzedaży SALESSCANNER.

Wszyscy uczestnicy będą mogli wykonać w ramach ceny programu badanie SALESSCANNER. Badanie SALESSCANNER dotyczy sprawności zespołów sprzedaży, którymi zarządzają uczestnicy. Omówienie raportów badania odbędzie się w trakcie programu.

Program szkolenia

Dzień 1 - Własny styl zarządzania oraz diagnoza sprawności zespołu sprzedaży

- Styl zarządzania zespołem - interpretacja raportu indywidualnego Extended DISC.
- Rozpoznawanie stylów komunikacji współpracowników i dopasowanie stylu lidera do stylu komunikacji zespołu.
- Diagnoza sprawności zespołu sprzedażowego.
- Elementy zarządzania zespołem wpływające na efektywność.
- Role menedżera sprzedaży, ustawienie priorytetów sprawniejszego działania zespołu.

Dzień 2 - Tworzenie wizji i priorytetów rozwoju sprzedaży.

- Źródła sprzedaży i ich wykorzystywanie dla różnych rynków, produktów i segmentów.
- Budowanie wizji sprzedaży. Wypełnianie kanwy rozwoju sprzedaży.
- Priorytety sprzedaży wynikające z wizji rozwoju.
- Budowanie planów sprzedaży i planów działań.
- Komunikowanie planów sprzedaży.

Dzień 3 - Proces sprzedaży – monitorowanie działań i wyników.

- Kluczowe Aktywności Sprzedażowe w priorytetowych procesach. Różnicowanie aktywności.
- Sposoby uproszczonego raportowania aktywności.
- Etapy cyklicznego feedbacku w pracy menedżera sprzedaży.
- Sposoby monitorowania i model rozmów o wynikach i zadaniach.
- Rozmowy korygujące i interwencyjne w pracy menedżera sprzedaży.

Dzień 4 - Systemy motywacji w działach sprzedaży.

- Elementy profilu kompetencyjnego członków zespołu sprzedażowego. Profil handlowca-zwycięzcy.
- 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.

Dzień 5 - Coaching w sprzedaży jako element budowania mistrzostwa kompetencyjnego handlowców.

- Wykorzystanie modelu GROW w pracy menedżera sprzedaży.
- Przygotowanie do prowadzenia sesji coachingowej.
- Role coacha sprzedaży w trakcie wspólnej pracy.
- Elementy wizyty i sesji coachingowej „on the job”.
- Techniki pracy coacha - menedżera sprzedaży.