



Podstawy controllingu w procesie sprzedaży - Jak planować, monitorować i podejmować decyzje, które realnie zwiększają wynik

Webinar
20 maja 2026
start godz. 11.00

Czy wiesz, które kanały sprzedaży w Twoim biznesie naprawdę generują zysk? Na tym szkoleniu pokażemy, jak krok po kroku zbudować model kontrybucji, który pozwala właściwie alokować koszty i przychody oraz realnie ocenić rentowność biznesu.

Na praktycznym przykładzie z branży e-commerce przeanalizujemy kluczowe elementy P&L, koszty operacyjne oraz sposoby wdrożenia modelu w codziennej pracy.

Szczególnie polecamy następujące zagadnienia omawiane w trakcie webinaru:

- jak budować realistyczny plan sprzedaży i unikać najczęstszych błędów
- jak powiązać sprzedaż z marżą i realną rentownością
- jak podejmować trafne decyzje na podstawie danych

Uczestnicy:

Szkolenie jest przeznaczone dla:

- dyrektorów finansowych (CFO) i controllerów,
- menedżerów sprzedaży i dyrektorów handlowych,
- analityków finansowych i biznesowych,
- osób odpowiedzialnych za budżetowanie i wyniki sprzedaży

Korzyści:

Webinar będzie szczególnie wartościowy dla:

- osób, które chcą lepiej kontrolować realizację planu sprzedaży
- firm, które chcą zwiększyć rentowność, a nie tylko przychody
- menedżerów podejmujących decyzje w oparciu o dane

Cena szkolenia: tylko **349,00** zł netto, która obejmuje udział w szkoleniu, możliwość zadawania pytań na zakończenie oraz **nagranie** webinaru.

Prowadzący: **Paulina Bartoszewska**

Dyrektor finansowy, doświadczony menedżer i controller z praktyką w obszarze finansów, controllingu, księgowości i sprzedaży.

Ogólny plan szkolenia:

1. Wprowadzenie
 - Cel szkolenia
 - Rola controllingu w sprzedaży – od raportowania do wspierania decyzji
2. Jak budować realistyczny plan sprzedaży?
 - Budżet sprzedaży jako element planowania finansowego firmy
 - Kluczowe obszary planowania sprzedaży
 - Planowanie kroczące vs budżet statyczny
 - Najczęstsze błędy planowania
3. Marża pod kontrolą - czy moja sprzedaż zarabia?
 - Przychód, a rentowność i zysk
 - Warianty stosowanej marży
 - Zarządzanie rentownością przez segmentację
4. Case study: wzrost sprzedaży a spadek wyniku – co poszło nie tak?
5. Monitoring i analiza odchyleń, czyli co dalej
 - Identyfikacja przyczyn odchyleń
 - Decyzje i działania naprawcze
6. KPI – szybka diagnostyka i zarządzanie sprzedażą
 - KPI jako system wczesnego ostrzegania
 - Jak dobrać KPI do biznesu
7. Podsumowanie
8. Sesja Q&A

Umowa zgłoszenie uczestnictwa

Zgłoszenie prosimy
prześłać faksem na nr:
lub mailem na adres:

570 975 799
biuro@explanator.pl

Niniejszym zgłaszamy udział
następujących osób w szkoleniu:

Podstawy controllingu w procesie sprzedaży

Webinar 20 maja 2026
w cenie 349 zł netto

1. e-mail

2. e-mail

3. e-mail

Nazwa firmy

..... NIP

Kod pocztowy Miejscowość

Adres

.....

Telefon Faks

Zamawiający e-mail

Informacje dodatkowe:

Po przesłaniu niniejszego
zgłoszenia otrzymają Państwo
potwierdzenie jego przyjęcia.
Szczegóły organizacyjne oraz
faktura VAT zostaną wysłane
przed szkoleniem.

Niedokonanie wpłaty nie jest
rezygnacją z uczestnictwa w
szkoleniu. Rezygnacji doko-
nać można wyłącznie w for-
mie pisemnej najpóźniej na
7 dni kalendarzowych przed
terminem szkolenia.

Niedotrzymanie powyż-
szych warunków skutkuje
obciążeniem zgłaszającego
pełnymi kosztami udziału.
Explanator zastrzega sobie
możliwość odwołania lub
zmiany terminu szkolenia.

Koszty udziału w szkoleniu dla 1 osoby: 349 zł netto

Zmiana może nastąpić na co naj-
mniej 3 dni przed planowanym
terminem. W przypadku odwoła-
nia szkolenia Explanator dokona
zwrotu wpłaconych kosztów
uczestnictwa w terminie 5 dni
roboczych.

Wysyłając zgłoszenie na szkolenie potwierdzam akceptację regulaminu sprzedaży www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf
oraz zaznajomienie się z Polityką Prywatności www.explanator.pl/polityka-prywatnosci.pdf

Tak, chcę być informowany o kolejnych edycjach, wydarzeniach branżowych, specjalnych ofertach i nowych produktach,
dlatego zgadzam się na kontakt drogą mailową lub z wykorzystaniem telekomunikacyjnych urządzeń końcowych.

Wyrażenie zgody jest dobrowolne. Administratorem danych osobowych jest firma Explanator – Iwona Dehina, z siedzibą przy ul. Kościelnej 30 lok. 59, Poznań 60-538. Dane osobowe przetwarzane będą w celu realizacji zamówienia oraz dostarczania informacji o produktach zgodnie z Polityką Prywatności. Mają Państwo prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania oraz cofnięcia zgody w dowolnym momencie poprzez kontakt: marketing@explanator.pl. Uczestnik będący osobą fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą oświadcza, że zawarcie umowy ma charakter zawodowy.

WEB/26

Podpis zamawiającego (jeśli zgłoszenie wypełniono na komputerze pieczętka nie jest wymagana)	Miejscowość	Data	Pieczęć firmowa
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------	------	-----------------