



# Zarządzanie efektywnością zespołu handlowego

Sales Manager's Boot Camp

**Szkolenie**

**Warszawa**

**5 listopada 2020**

Jeżeli:

- zarządzasz działem sprzedaży i jesteś rozliczany z wyników sprzedażowych w swojej firmie,
- chcesz za pomocą prostych i niedrogich działań zwiększyć efektywność swojego zespołu handlowego, aby bez problemu osiągał założone cele sprzedażowe,
- znasz ból przekazywania niepopularnych decyzji i wprowadzania zmian na które podwładni reagują oporem

zapraszamy do udziału w warsztatach, podczas których nasz trener-praktyk na przykładach przedstawi rozwiązania, które z sukcesami wdrożył w życie podczas swojej praktyki zawodowej.

**Szczególnie polecamy** następujące zagadnienia omawiane w trakcie szkolenia:

- jak zidentyfikować błędy organizacyjne w dziale sprzedaży?
- jak skutecznie wprowadzić zasady w nowym lub zmienić je w dotychczasowym zespole?
- jaka jest różnica między informacją zwrotną a oceną pracownika?

**Uczestnicy:**

- dyrektorzy handlowi i sprzedaży
- menedżerowie sprzedaży
- kierownicy zespołów handlowych
- team leaderzy

**Korzyści:**

- program warsztatów skonsultowany z menedżerami sprzedaży
- praktyczne materiały szkoleniowe
- panel konsultacyjny

**Cena szkolenia:** tylko **799 zł** netto obejmuje udział w zajęciach, komplet materiałów szkoleniowych, poczęstunki w przerwach, lunch oraz certyfikat uczestnictwa.

Dla prenumeratorów czasopism sprzedażowych cena **699 zł netto od osoby**.

**Autor kursu: Małgorzata Warda**

**Ogólny plan szkolenia:**

1. Organizacja pracy zespołu sprzedażowego
  - Jak zidentyfikować błędy organizacyjne w dziale sprzedaży, które hamują sprzedaż?
  - Sprzedaż i marketing – nowy podział pracy, czyli jak dział wsparcia sprzedaży może pomóc w podniesieniu efektywności handlowców.
  - Strategia firmy a zadania zespołu i poszczególnych pracowników – jak skutecznie zarządzać przez cele?
  - W jaki sposób wyznaczać i komunikować cele handlowcom, aby jednocześnie budować ich współodpowiedzialność za realizację planów sprzedażowych?
2. Skuteczny lider, skuteczny handlowiec
  - Autokrata czy przyjaciel – jak styl zarządzania wpływa na efektywność zespołu sprzedażowego?
  - Jak skutecznie wprowadzić zasady w nowym lub zmienić je w dotychczasowym zespole? – exposé szefa
  - Jak często i w jakiej formie przekazywać pracownikom informację zwrotną, żeby wyeliminować niepożądane zachowania i wzmocnić te pozytywne?
  - W jaki sposób przekazywać pracownikom trudne decyzje, aby nie podsycać negatywnego nastawienia i zminimalizować ryzyko oporu?
  - Narzekający podwładni – jak to zmienić?  
Ćwiczenie: exposé szefa, przekazywanie pozytywnej i negatywnej informacji zwrotnej - przykłady
3. Kontrola i ocena pracy handlowców
  - Jakie kryteria wziąć pod uwagę przy ocenie pracy handlowców – przykładowe wskaźniki i narzędzia.
  - Jaka jest różnica między informacją zwrotną a oceną pracownika?
  - Jak uniknąć najczęstszych błędów popełnianych przy kontrolowaniu pracy podległych pracowników?
  - Ile „ostatnich szans” należy dawać handlowcowi, który nie realizuje planów sprzedażowych?
  - Jak przygotować się do rozmowy oceniającej z pracownikiem i jak ją przeprowadzić?  
Ćwiczenie: rozmowa oceniająca z pracownikiem, który nie zrealizował celów
4. Konsultacje z trenerem
  - Podczas panelu trener odpowie na pytania uczestników

# Umowa zgłoszenie uczestnictwa

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

**(61) 855 00 78**  
[biuro@explanator.pl](mailto:biuro@explanator.pl)

Niniejszym zgłaszamy udział  
następujących osób w szkoleniu:

## Zarządzanie efektywnością ze społu handlowego

**Warszawa**  
**5 listopada 2020**

1. .... e-mail .....

2. .... e-mail .....

3. .... e-mail .....

Nazwa firmy .....

..... NIP .....

Kod pocztowy ..... Miejscowość .....

Adres .....

Telefon ..... Faks .....

Zamawiający ..... e-mail .....

### Informacje dodatkowe:

#### Rabaty:

**5% przy zgłoszeniu 2 i 3 osób,  
10% dla więcej niż 3 osób.**

### Koszty udziału w szkoleniu dla 1 osoby: **799 zł netto**

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  
14 dni kalendarzowych przed  
terminem szkolenia.

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

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.

Uczestnik będący osobą fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą oświadcza, że zawarcie umowy ma charakter zawodowy.  
Wysyłając zgłoszenie na szkolenie potwierdzam akceptację regulaminu sprzedaży [www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf](http://www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf)  
oraz zaznajomienie się z Polityką Prywatności [www.explanator.pl/polityka-prywatnosci.pdf](http://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](mailto:marketing@explanator.pl).

WEB/20

Podpis zamawiającego

(jeśli zgłoszenie  
wypełniono na  
komputerze  
pieczętka nie  
jest wymagana)

Miejscowość

Data

Pieczęć firmowa