

PROGRAM SZKOLENIA

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻOWYM

SZKOLENIE 2-DNIOWE



CO NAS WYRÓZNIĄ ?



GRUPA SZKOLENIOWA SOLBERG SP. Z O.O.

O NAS

- 10 lat doświadczenia Grupy Szkoleniowej SOLBERG
- pasja do rozwoju i szkoleń
- bogaty zespół trenerski, mający niesamowity bagaż doświadczeń, wiedzy
- trenerzy posiadający ponad 20letnie doświadczenie w biznesie
- tysiące godzin na salach szkoleniowych
- dbałość o każdego klienta


OBSZAR SZKOLEŃ


Jako Grupa Szkoleniowa SOLBERG Sp. z o.o. zapewniamy pełne wsparcie również w zakresie szkoleń dedykowanych "szytych na miarę" wzmocnienia umiejętności

- **pionów handlowych** m.in. w obszarze sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta, umawiania spotkań
- **kadry kierowniczej/ managerskiej** m.in. w obszarze zarządzania zespołem, motywowania, delegowania zadań, kreatywnego rozwiązywania problemów, planowania
- **interpersonalnych** m.in. w obszarze komunikacji interpersonalnej, radzenia sobie ze stresem i emocjami, zarządzania sobą w czasie, asertywności, efektywności osobistej
- **zarządzanie projektami**
- **komputerowych**, np. Excel, MS Office
- **prawnych**, np. KPA
- **social media i działania marketingowe**
- RODO, Nowy Polski Ład, Czas pracy kierowców itp., aspekty prawne
- pierwsza pomoc
- **testy**, np. MTQ48, DISC, FRIS, MPA-Master Person Analysis
- zapobieganie mobbingowi
- szkolenia dla hoteli i restauracji
- szkolenia dla administracji
- szkolenia dla placówek medycznych, np. rejestrator medyczny

SOCIAL MEDIA

 <https://www.facebook.com/GrupaSzkoleniowaSolberg>

 @solberg_szkolenia

 @grupaszkoleniowasolberg

NAPISZ DO NAS

biuro@solberg-szkolenia.pl

(33) 300 31 45

www.solberg-szkolenia.pl

Wysoka jakość

Warsztatowy charakter szkoleń



Co możemy zaproponować:

Bez względu na rozmiar firmy oraz jej strukturę Twoje przedsiębiorstwo dzięki naszym szkoleniom zwiększy swoją efektywność w wybranym obszarze. Nasz zespół zapewni Ci najlepsze wsparcie.



Szkolenia otwarte

Dla pojedynczych osób w firmie
Wymiana doświadczeń
Kameralne grupy szkoleniowe
Terminy wg harmonogramu
Wyślij 1-5 osób



Szkolenia zamknięte

Dla całego zespołu/ działu/ firmy
Dostosowane do Twojej firmy
Termin, temat do uzgodnienia
Lokalizacja- wybrana przez Ciebie
Pomagamy w organizacji hotelu



Wyjazdy integracyjne

Nagroda dla pracowników,
motywacja, poprawa relacji
Szkolenie + integracja
Unikalne programy wyjazdów
Kompleksowa realizacja usługi

W jakiej formie pracujemy:



Webinary



Testy



Gry szkoleniowe



Szkolenia stacjonarne



Szkolenia online



Konsultacje/ szkolenia indywidualne 1 na 1

Wybierz odpowiednią formę dla Twojej firmy i zwiększ kompetencje w wybranym obszarze.

Z chęcią znajdziemy odpowiednie rozwiązania dla Ciebie i Twojego zespołu.

Wyślij zapytanie

 biuro@solberg-szkolenia.pl



www.solberg-szkolenia.pl

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻOWYM

CZAS TRWANIA: 2 DNI 16 H

KORZYŚCI

Szkolenie dostarczy Ci niezbędnych narzędzi i wiedzy, aby skutecznie zarządzać zespołem i osiągać wyższe wyniki sprzedażowe.

Podczas szkolenia z zarządzania zespołem sprzedażowym będziesz miał również okazję wymienić się doświadczeniami i najlepszymi praktykami z innymi kierownikami sprzedaży, co pozwoli Ci poszerzyć swoje horyzonty i zdobyć cenne wskazówki.

Podczas szkolenia z zarządzania zespołem sprzedażowym:

- Dowiesz się jak opracować profile handlowców uwzględniające czekające ich zadania i charakter pracy.
- Poznasz typowe i nietypowe źródła pozyskiwania członków zespołu.
- Nauczysz planowania sprzedaży dla zespołu i jego członków.
- Zdobędziesz wiedzę o zasadach motywowania zespołu sprzedażowego i poznasz praktyczne metody dbania o motywację handlowców.
- Nauczysz się wykorzystywać Zarządzanie przez Cele w pracy menedżera sprzedaży.
- Dowiesz się jakie są narzędzia i metody kontroli realizacji planu sprzedażowego przez zespół handlowy.

METODOLOGIA

Dużym atutem naszych szkoleń jest ich praktyczny, interaktywny charakter oraz nowoczesne aktywne metody warsztatowe:

- warsztat grupowy
- prezentacja multimedialna
- dyskusje grupowe
- ćwiczenia, testy

Warsztatowy charakter szkolenia umożliwi uczestnikom zdobycie niezbędnej wiedzy oraz pozyskanie konkretnych umiejętności praktycznych. Zasadą pracy będzie wspólne wypracowywanie rozwiązań.

Feedback ze strony trenera będzie miał charakter motywujący, otwierający na rozwój.

UCZESTNICZY

Szkolenie polecane:

- Kadrze managerskiej zarządzającej zespołami handlowymi funkcjonującymi na rynku B2B.
- Dyrektorom handlowym, członkom zarządu, właścicielom firm handlowych realizującym sprzedaż B2B.
- Specjalistom ds. sprzedaży wiążącym swój awans zawodowy i ścieżkę kariery z zarządzaniem sprzedażą.

PROGRAM

ZARZĄDZANIE DZIAŁEM SPRZEDAŻY – jaka jest moja funkcja

- Rola, zadania, wyzwania w zarządzaniu działem sprzedaży
- Czego oczekuje ode mnie firma a czego oczekuje mój zespół
- Cele firm, cele mojego działu a cele mojego podwładnego.
- Czego ja oczekuję od mojego zespołu?
- Jakie są słabości i atuty zespołu?
- Kompetencje niezbędne w skutecznym zarządzaniu zespołem
- Autorytet wynikający z postawy, nie ze stanowiska.
- Podstawowe czynniki budujące autorytet.
- Jak mój styl kierowania wpływa na poszczególnych pracowników oraz cały zespół.

BUDOWANIE EFEKTYWNEGO ZESPOŁU SPRZEDAŻOWEGO

- Mocne i słabe strony mojego zespołu
- Wspieranie współzawodnictwa vs rywalizacja wewnętrzna
- Kontrola i rozliczanie zespołu – szanse i zagrożenia
- Spotkania z handlowcami – rola, zadania, strategia

PLANOWANIE SPRZEDAŻY

- Spójność planów i strategii
- Potencjał rynku, Analiza Przewagi Konkurencyjnej
- Lejek sprzedaży
- Czego chcemy, a co możemy – SWOT
- Kanały sprzedaży, segmentacja rynku
- Plan sprzedaży- jak go tworzyć w oparciu o oczekiwania przekazywane z wyższego szczebla
- KPI handlowca – jak projektować i rozliczać

KOMUNIKACJA W ZARZĄDZANIU ZESPOŁEM SPRZEDAŻY

- FUKO, feedback – skuteczna informacja zwrotna
- Zarządzanie osobowościami w zespole
- Konsekwencja w zarządzaniu
- Trudne rozmowy z pracownikiem
- Trudne sytuacje w zespole handlowym
- Jak nakłonić sprzedawców do stosowania wytycznych, otrzymywanie regularnych raportów

MOTYWOWANIE PRACOWNIKÓW

- Pozafinansowe motywowanie
- Techniki motywowania pracowników do zmian.
- Kiedy rozmowa z podwładnym jest motywująca a kiedy demotywująca.
- Sposoby udzielania pochwał aby pracownik mógł je dostrzec i ocenić jako pozytywną informację zwrotną na temat jego zachowania, pracy.
- Jak zapobiegać spadkowi motywacji w zespole handlowym
- Cele twarde i miękkie handlowców
- Zasada działania systemów motywacyjnych

O CZYM NIE MOŻESZ ZAPOMNIEĆ W ZARZĄDZANIU ZESPOŁEM HANDLOWYM

- Prowadzenie efektywnych zebrań handlowych
- Training on the job- asystowanie handlowcom w sprzedaży w terenie
- Ścieżki kariery dla handlowców
- Wdrażanie do pracy nowego handlowca
- Co zrobić z nierentownym pracownikiem

PODSUMOWANIE

- Plan działania

TERMINY



Terminy w harmonogramie <- kliknij

Możliwość realizacji szkolenia zamkniętego
(lokalizacja, termin do uzgodnienia)- wyślij zapytanie

INWESTYCJA



Szkolenie STACJONARNE i ONLINE 1590 zł netto / os + 23 % VAT

Cena obejmuje:

- udział w 2-dniowym szkoleniu,
- materiały szkoleniowe,
- karty pracy,
- skrypt poszkoleniowy / e- book,
- dyplom ukończenia szkolenia,
- ankietowe badanie potrzeb uczestnika
- obiad oraz przerwy kawowe*

*dotyczy szkolenia stacjonarnego

ZGŁOSZENIA



Celem zgłoszenia udziału poproszę o wybranie dogodnej dla Państwa formy zgłoszenia:

**POBIERZ
KARTĘ
ZAMÓWIENIA**

**WYPEŁNIJ
FORMULARZ ONLINE**

WYŚLIJ E-MAIL
(DANE UCZESTNIKA, DANE DO
FV, TEMAT, TERMIN
LOKALIZACJA SZKOLENIA)

KONTAKT



Grupa Szkoleniowa S O L B E R G Sp. z o.o.

tel: +48 (33) 300 31 45

e-mail: biuro@solberg-szkolenia.pl

tel: +48 (22) 390 52 45

e-mail: szkolenia@solberg-szkolenia.pl

NIP: 5482753596,

REGON: 526172863