

CENA:

199 zł netto dla Członków KIKE;

Pozostałe firmy 299 zł netto



„Skuteczne zarządzanie sprzedażą”

Cel szkolenia:

- Nabywanie umiejętności wyznaczania celu sprzedażowego dla firmy.
- Zdobycie wiedzy o metodach organizacja działu sprzedaży.
- Umiejętności zarządzania zasobami ludzkimi przy wykorzystaniu umiejętności miękkich.
- Zapoznanie z narzędziami przydatnymi przy zarządzaniu sprzedażą.
- Szkolenia i doskonaleni personelu jako element zarządzania zespołem sprzedażowym

Adresat szkolenia:

- Kadra zarządzająca sprzedażą tj. właściciele firm, kierownicy, koordynatorzy pionów sprzedażowych, kierownicy działów sprzedaży współpracujący z działami technicznymi w firmie.

Korzyści z uczestnictwa w szkoleniu:

- Poznanie właściwych mechanizmów w relacji przełożony -> pracownik i ich wpływowi na skuteczne funkcjonowanie działu sprzedaży.
- Nabywanie umiejętności miękkich w zarządzaniu działem sprzedaży.
- Nabywanie umiejętności określania celów i wyciągania konsekwencji z ich realizacji.
- Poznasz techniki motywowania zespołu do realizacji celów.
- Dowiesz się jak wyznaczać cele sprzedażowe dla siebie i zespołu

Program ramowy szkolenia:

- Umiejętności miękkie w służbie zarządzania zespołem.
- Jesteś psychologiem czy tego chcesz czy nie!
- Destrukcyjna ścieżka w zarządzaniu sprzedażą.
- Planowanie długoterminowe, jako podstawa zarządzania sprzedażą.
- Konsekwencja w działaniu.
- Mądre rozliczanie za zadania.
- Warsztaty z budowania systemów motywacyjnych finansowych i po za finansowych.
- Systematyka i sumienność jako podstawowe narzędzia właściwego zarządzania.
- Dlaczego warto inwestować w szkolenia i rozwój pracowników działu sprzedaży.

Trener:

Sebastian Błaszczkiewicz i Krystian Czyżewski

Od 11 lat związani bezpośrednio ze sprzedażą usług i towarów z obszaru nowych technologii i telekomunikacji, które mają największy wpływ na życie konsumentów i funkcjonowanie biznesu. Wyznają zasadę, że bez praktyki nie da się nauczyć innych jak być skutecznym w sprzedaży i zarządzaniu.

Na początku jako handlowcy, następnie w szeregach kadry zarządzającej średniego i wysokiego szczebla postanowili podzielić się swoim doświadczeniem i wiedzą co doprowadziło do stworzenia najbardziej rozpoznawalnej marki na rynku ICT zajmującej się szeroko pojętym wsparciem procesów sprzedaży – SaleSupport LTD. Od 4 lat wspierają aktywnie najbardziej dynamicznie rozwijającą się gałąź biznesu jaką jest telekomunikacja po przez audyty procesów zachodzących w przedsiębiorstwach, szkolenia i praktyczny trening sprzedaży. Zajmują się także budową i zarządzaniem działami sprzedaży oraz budową strategii, a także kreowaniem wizerunku marki i właściwą komunikacją z odbiorcą usług.