

Vidi

Centrum Rozwoju Kadr
szkolimy od 2001 roku



ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻOWYM - jak kierować handlowcami i motywować ich, by osiągali cele

Aktywne warsztaty szkoleniowe



www.superszkolenia.pl



Jako szef, kierownik, manager, właściciel, przedsiębiorca masz świadomość, że zyskowny biznes osiągniesz tylko wtedy, kiedy Twój zespół będzie skuteczny!

Szkolenie ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻOWYM jest przygotowane dla osób, które są odpowiedzialne za zwiększenie sprzedaży w firmie.

Kluczową korzyścią dla uczestników jest przede wszystkim zwiększenie efektywności pracy zespołu i motywacji pracowników, by wydobyć z nich to, co najlepsze i osiągnąć zamierzony cel.

Celem szkolenia jest przede wszystkim rozwinięcie u uczestników umiejętności skutecznego zarządzania zespołem sprzedażowym.

Ćwiczenia praktycznych sytuacji, zgłoszonych przez uczestników, mających na celu utrwalenie i wyrobienie właściwych nawyków działania w kontakcie z klientem i pracownikami.

KORZYŚCI:

- planowanie procesu sprzedaży
- dowiesz się jak radzić sobie z trudną sytuacją m.in. taką, gdy sprzedaż spada
- monitorowanie wyników sprzedaży i reagowanie na działania handlowców
- zarządzanie swoim czasem
- umiejętne planowanie harmonogramu działań handlowych
- dowiesz się jak budować skuteczny i efektywny zespół handlowców





Dostaniesz do ręki narzędzia pracy i będziesz wiedział jak:



przewieźć analizę sprzedaży



reagować kiedy spada sprzedaż i poznasz metody zapobiegania monitorować wyników handlowców, by odpowiednio reagować



udzielać informacji zwrotnej w przypadku braku wykonania planu



dbać o efektywność zespołu sprzedażowego



wprowadzić elementy coachingu managerskiego, by wydobyć z handlowców ich potencjał

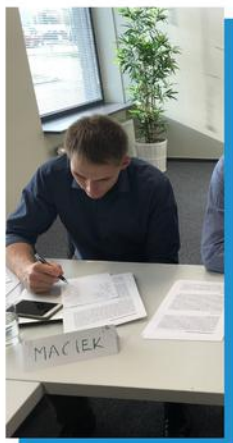


planować pracę zespołu sprzedażowego

“

Ciekawe warsztaty, na pewno wykorzystam wiedzę, którą zdobyłam. **Ważna była dla mnie praktyka podczas szkolenia**, a nie wiedza teoretyczna.

KAROLINA RYBA



OPINIE UCZESTNIKÓW SZKOLEŃ

“

Szkolenia bardzo przydatne, szczególnie dla osoby początkującej na ten temat. Wyczerpujące odpowiedzi ze strony prowadzącego.

ALEKSANDRA
WISIŃSKA - PENAR



“

Szkolenie zostały przeprowadzone w **perfekcyjny sposób**. Duża wymiana informacji i dużo praktycznych przykładów. **WYKORZYSTAM TO!**

BARTOSZ LESZCZYŃSKI



“

Merytoryczne, konkretne, ciekawe. Przykłady podawane z życia.

MARCIN FICEK



“

Szkolenia ciekawie oraz profesjonalnie poprowadzone, trener ma bardzo szeroką wiedzę merytoryczną.

BARBARA DEMBIŃSKA



LICZBY VIDI CENTRUM ROZWOJU KADR

19

LAT
DOŚWIADCZENIA W
ORGANIZACJI
SZKOLEŃ



20 795

ZADOWOLONYCH
KLIENTÓW



39 980

GODZIN
SZKOLENIOWYCH I
PRACY Z NASZYMI
KLIENTAMI

Program warsztatów szkoleniowych:

MOTYWACJA

Prawa motywacji.
Motywatory.
Plan wynagrodzeń.

EFEKTYWNOŚĆ ZESPOŁU

Warsztaty managera - projektowanie działań podnoszących efektywność w zespołach sprzedaży.

TRUDNE SYTUACJE W ZESPOLE

Jak przekazywać trudne komunikaty?
Zwolnienie pracownika.
Gdy spada sprzedaż...
Asertywna komunikacja i stawianie oczekiwań.

BUDOWANIE ZESPOŁU SPRZEDAŻY

Jak zabezpieczyć się przed stratami w zespole?
Przygotowanie do rozmowy rekrutacyjnej.
Efektywne wdrożenie pracownika.

ORGANIZACJA PRACY MANAGERA

Organizacja pracy, przygotowanie planu sprzedaży/cele.
Weryfikacja pracy zespołu.
Zarządzanie sobą w czasie.

ORGANIZACJA PRACY ZESPOŁU

Spotkania z zespołem.
Zaangażuj swój zespół!
Spotkania indywidualne.

COACHING MANAGERSKI

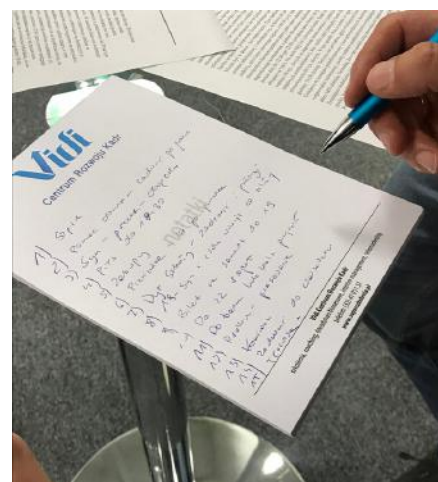
Arkusz coachingowy.
GROW w pracy managera.

EFEKTYWNOŚĆ ZESPOŁU

Warsztaty managera.

MONITOROWANIE WYNIKÓW

Informacja zwrotna o wynikach.
Raport handlowy.
Rozmowa planująca, monitorująca, podsumowująca.
Analiza portfela.



Przed szkoleniem każdy z uczestników ma możliwość wypełnienia ankiety lub @ można zgłaszać zagadnienia, które chcą Państwo poruszyć z danego zakresu.



**TWOIM ZADANIEM JEST ROZWIJAĆ SPRZEDAŻ,
ZNAĆ SPOSÓB NA SKUTECZNE JEJ ZWIĘKSZANIE,
MOTYWOWANIE HANDLOWCÓW I ICH WSPARCIE?**

To szkolenie jest doskonałym wyborem. Program szkolenia został przygotowany pod kątem prowadzenia zespołów sprzedażowych, dla dyrektorów handlowych, którym zależy na tym, by ich zespoły regularnie sprzedawały, a ich wyniki systematycznie rosły.



Krok po kroku pokazujemy, jak efektywnie planować pracę zespołu handlowego, monitorować ich działania i reagować na trudne sytuacje, takie jak spadek sprzedaży. Pokazujemy, jak umiejętnie posługiwać się wachlarzem najskuteczniejszych technik motywacyjnych i coachingu, pozwalających skutecznie motywować handlowców do systematycznej sprzedaży.



Jako **bonus do szkolenia uczestnicy otrzymają wartościowe materiały**, które pozwolą skutecznie i systematycznie zwiększać bazę wartościowych i płacących klientów:

- E-book "TRUDNE ROZMOWY Z PRACOWNIKAMI", pokażemy praktyczne przykłady i wskazówki działania (*wartość 97 zł*)
- KursoBOOK "Jak radzić sobie ze stresem?" (*wartość 197 zł*)

Łączna wartość bonusów: 288 zł

JAK AKTYWIZUJEMY UCZESTNIKÓW?



Największą wagę przywiązujemy do skuteczności prowadzonych działań, dlatego szkolenia oparte są o ćwiczenia i aktywny udział uczestników.

Warsztaty szkoleniowe VIDİ to praktyczne szkolenia z określonego tematu, szkolenia które dają rozwiązania i narzędzia do pracy. PROWADZONE PRZEZ PRAKTYKÓW BIZNESU.

W czasie szkoleń Uczestnicy mają możliwość wypracowania nowych metod i narzędzi pracy. Aktywny udział w ćwiczeniach pozwala na zbudowanie nowego warsztatu pracy.

SZKOLENIA PROWADZONE VIDİ CENTRUM ROZWOJU KADR SĄ SZKOLENIAMI NARZĘDZIOWYMI. Oznacza to, że uczestnicy dostają do ręki gotowe narzędzia pracy, które mogą wykorzystać już następnego dnia. Warsztat szkoleniowy to 20 % czasu szkolenia - teoria (inspiracja) poparta przykładami z życia 80 % czasu szkolenia - ćwiczenia indywidualne i zespołowe, case studies - dynamiczne, wypełnione przykładami, symulacjami i praktyką.



odgrywanie rol



ćwiczenia indywidualne



aktywizujący wykład



ćwiczenia zespołowe



feedback



gry sytuacyjne



autoprezentacja



burza mózgów

Szkolenie to praktyczny warsztat szkoleniowy. Zgodnie z metodologią VIDİ warsztaty zostaną skonstruowane według następujących proporcji:

20 % czasu szkolenia - teoria (inspiracja) poparta przykładami z życia

80 % czasu szkolenia - **ćwiczenia indywidualne i zespołowe, gry sytuacyjne, autoprezentacja i odgrywanie ról.**

Praca w małych grupach warsztatowych pozwala na zastosowanie metod coachingowych oraz gwarantuje intensywną, warsztatową formę prowadzenia szkolenia. Dostaniesz wsparcie i nową energię do pracy dzięki motywacji.

Jesteśmy certyfikowaną firmą szkoleniową



Wybrani klienci VIDI Centrum Rozwoju Kadr



ASPEKTY ORGANIZACYJNE:



Czas trwania:

2 dni szkoleniowe (16 godzin szkoleniowych)
dzień I: od 9.00 do 16.30
dzień II: od 9.00 do 16.30



Terminy:

- 23-24 kwietnia Kraków
- 29-30 października Warszawa



Koszt szkolenia: 1990 zł netto/os. + 23% VAT

Twoje możliwości rabatu:



II, III i IV osoba z firmy na ten sam termin: **1790 zł netto/os. + 23% VAT**
V osoba - gratis

Zapisz się na nasz newsletter - otrzymasz rabat na szkolenia:
300 zł na szkolenie dwudniowe - tutaj: vidi.superszkolenia.pl - po zapisaniu się Twoja cena to: **1690 zł netto/os. + 23% VAT**



Cena zawiera:

- konsultacje z ekspertem VIDI po szkoleniu (e-mail oraz telefonicznie) – bezterminowo,
- materiały szkoleniowe, karty pracy,
- **e-booka poszkoleniowego,**
- **certyfikat ukończenia szkolenia,**
- 4x przerwa kawowa, 2x obiad,
- pomoc i doradztwo po szkoleniu.

Zamówienia dodatkowe: nocleg, parking.



KARTA ZGŁOSZENIA

Szkolenie.....
Termin.....
Miejscowość.....

DANE DO FAKTURY:

NAZWA FIRMY.....
ADRES FIRMY.....
TELEFON.....
E-MAIL.....
NIP.....

UCZESTNICY:

*Niniejszym zgłaszam uczestnictwo następujących osób w szkoleniu
(proszę podać imię i nazwisko oraz stanowisko):*

1..... tel.....
2..... tel.....
3..... tel.....
4..... tel.....

Oświadczam, iż należność za szkolenie w wysokości:

LICZBA UCZESTNIKÓW	CENA JEDNOSTKOWA NETTO/ OS.	CENA JEDNOSTKOWA BRUTTO/ OS.	SUMA BRUTTO (liczba uczestników x cena brutto)

zapłąć na konto VIDİ Centrum Rozwoju Kadr **ING Bank Śląski S.A. numer 52 1050 1605 1000 0097 2444 1143** na podstawie otrzymanej faktury pro forma.

Oświadczamy, iż jesteśmy płatnikiem VAT*; nasz numer NIP.....
Upoważniamy VIDİ Centrum Rozwoju Kadr do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

- Przesłanie karty zgłoszenia lub wypełnienie formularza online czy też zgłoszenie e-mail jest równoznaczne z dokonaniem zakupu szkolenia i akceptacją regulaminu >>> **REGULAMIN** i jest umową między zgłaszającym a VIDİ Centrum Rozwoju Kadr.
- Zgoda na otrzymywanie faktur w formie elektronicznej. Prosimy o wpisanie adresu e-mail na jaki ma być wysłana faktura e-mail:

* Zwolnienie z VAT na podstawie oświadczenia. W przypadku finansowania szkolenia co najmniej w 70% ze środków publicznych możliwe jest zwolnienie z VAT na podstawie oświadczenia. Proszę o dołączenie oświadczenia do karty zgłoszenia.

Zamówienia (dodatkowo płatne):

kolacja nocleg parking specjalna dieta (jaka:.....)

inne:.....

.....
pieczętka i podpis osoby upoważnionej