



**18.02.2019 –
12.03.2019**

AKADEMIA MENEDŻERA HANDLOWEGO

Warsztaty dla menadżerów

**Szkolenie
dedykowane
osobom, które
zarządzają bądź
będą zarządzać
zespołami
sprzedażowymi.**

**Warsztat
praktyczny**

**32 godziny zajęć
interaktywnych**

**Miejsce: Centrum
Konferencyjne WPP,
Wrocław, ul.
Fabryczna 10**

**OTREK Training
and Consulting
Sp. z o.o.**

www.otrek.com.pl

**tel. 71 356 50 89;
601 77 14 38**

Warsztaty dla menadżerów sprzedaży

Przedstawiamy Państwu ofertę szkoleniową dedykowaną dla osób, które zarządzają lub będą zarządzać zespołami sprzedażowymi. To wokół przykładów z tych zespołów zbudowane są przykłady i ćwiczenia omawiane na szkoleniu. Zwiększanie efektywności zespołów sprzedażowych to główny cel czterodniowego cyklu. Nasze warsztaty to 4 dni, podczas których uczestnicy:

- nauczą się budować dojrzałe zespoły handlowe;
- dowiedzą się jak zarządzać zespołami sprzedażowymi w czasach dużych zmian, wysokiej konkurencyjności i chaosu informacyjnego;
- wzmocnią kompetencje, które gwarantują wzrost efektów sprzedażowych, motywację własną oraz motywację handlowców, wykorzystując sprawdzone i nowoczesne modele zarządzania pracownikami, odpowiedzialnymi za efekt sprzedażowy;
- dowiedzą się jak mądrze wywierać wpływ na innych ludzi

Proponujemy Państwu 32 godziny szkoleniowe, podczas których uczestnicy będą analizowali opisy różnych przypadków; brali udział w aktywnych ćwiczeniach; zabawach i grach, symulacjach rozmów z pracownikami.

Cele i korzyści udziału w warsztatach:

- Uczestnicy nabędą praktycznej wiedzy jak wyznaczać i komunikować cele sprzedażowe aby uzyskiwać zaangażowanie handlowców do ich realizacji.
- Uczestnicy wyeliminują błędy popełniane przez menadżerów, które powodują wypalenie sprzedawców, wysoką rotację i brak efektów sprzedażowych.
- Uczestnicy zaczną rozwijać i motywować handlowców korzystając ze sprawdzonych modeli kontroli, informacji zwrotnej oraz rozmów rozwojowych.
- Uczestnicy nabędą większej pewności w roli menadżera, który potrafi dobrze zarządzać potencjałem posiadanych jednostek i całego zespołu handlowego.
- Uczestnicy poznają zasady wdrażania zmian w swoich zespołach, organizacjach
- Uczestnicy będą doskonalić umiejętności perswazyjne w pracy ze swoimi zespołami
- Uczestnicy nauczą się rozwiązywać konflikty w zespole
- Uczestnicy poznają zasady prowadzenia mediacji w sytuacji konfliktowej w zespole

Tematy spotkań:

1. Zarządzanie przez cele sprzedażowe - 8h

- Prawdy i mity o ZPC w sprzedaży
- Model SMART i opcja SMARTER - wyznaczanie celów w rozmowie indywidualnej
- 4 etapy w rozwoju potencjału i kompetencji handlowych
- 4 style wyznaczania celów wg. koncepcji Kena Blancharda

2. Psychologiczne ABC wdrażania zmian w organizacji - 8h

- Wdrażanie zmian w organizacji sprzedażowej – co powinien wiedzieć każdy menadżer?
- „Wszystko się zmienia?”; „Kto się nie zmienia, ten się cofa???” czy może „Ludzie nie lubią zmian” – o co chodzi w procesie zmiany? Czy ludzie lubią zmiany? – jak wiedza z zakresu psychologii może pomóc w procesie wdrażania zmian?
- Informowanie zespołu o zmianach – zasady budowania komunikatów perswazyjnych
- Trudne sytuacje czy trudni ludzie? – jak poradzić sobie z trudnymi sytuacjami w przekazywaniu informacji o zmianie
- Schemat rozmowy interwencyjnej – czyli jak rozmawiać z ludźmi, którzy nie chcą zmian?

3. Budowanie dojrzałych zespołów sprzedażowych - 4h

- Budowanie kultury współpracy zespołów sprzedażowych
- Spotkanie z handlowcami - motywujące odprawy
- Synergia współpracy w zespołach - 5 dysfunkcji zespołu

4. Zarządzanie czasem i organizacją pracy zespołu sprzedażowego - 2h

- Organizacja efektywności zespołu sprzedażowego/biura handlowego
- 6 poziomów delegowania według potencjału i kompetencji handlowych

5. Coachingowe zarządzanie zespołem handlowców vs „kontrola” - praca rozwojowa ze handlowcami - 2h

- Model spotkania rozwojowego z pracownikiem
- Kontrola efektów sprzedażowych wg. Modelu ZPC
- Motywująca informacja zwrotna i 12 mądrości menadżera sprzedaży

6. Mediacje i rozwiązywanie konfliktów w zespole pracowniczym - 8h

- Krzywa konfliktu – czyli dlaczego tak trudno rozwiązuje się konflikty w zespole?
- Problem czy konflikt? – diagnoza sytuacji konfliktowej w zespole
- Strona? Arbiter? Mediator? – twoja rola w rozwiązywaniu sytuacji konfliktowej i różne strategie rozmowy
- Proces rozwiązywania konfliktu – jak pomóc zrozumieć ludziom co się dzieje i pomóc znaleźć im rozwiązanie?
- Narzędziownik” mediatora – jak skutecznie rozmawiać w sytuacji konfliktowej?

- „Bóg wybacza, wioska nigdy” – czego należy unikać w sytuacji konfliktowej? Błędy popełniane w procesie mediacji i rozwiązywania konfliktów

Prowadzący:



Julita Urbaniuk

Absolwentka Uniwersytetu Wrocławskiego. Ukończone dwa kierunki studiów Psychologia oraz Pedagogika

Psycholog, pedagog, trener z 18-letnią praktyką zawodową z zakresu szkoleń: zarządzanie zmianą, ocena pracownicza, treningi dla trenerów wewnętrznych, motywowanie, zarządzanie zespołem, psychologiczne aspekty zarządzania projektem, mediacje i zarządzanie konfliktem, ocena pracownicza, prezentacje; radzenie sobie z trudnym klientem, komunikacja w zespole i między zespołami.

Ukończyła kursy i szkolenia –

- Certyfikat trenera FRIS (2017);
- Certyfikat Interwenta Kryzysowego (2016/17);
- Certyfikat trenera biznesu organizator - WIFI-Austria i CEDO (1999 – 1997);
- Studium Mediacji – półroczna szkoła 2014;
- Praktyczne aspekty PMI, Wstęp do zarządzania projektem wg metodyki PMI;
- szkolenia z zakresu Racjonalnej Terapii Zachowań;
- Kurs emisji głosu;
- Akademia Medialna PAP – techniki PR;
- szkolenia w zakresie technik relaksacyjnych; (1997 – 1994)
- ukończona szkoła psychoterapii Ośrodka Edukacji Psychologicznej i Treningu Grupowego we Wrocławiu - 6 semestrów; (1997)

Doświadczenie zawodowe w zakresie szkoleń

Zrealizowała szkolenia m.in. dla UPS, SRG Bolesławiec, Parker, AAM, Mondelez, Tenneco, Bechcicki, Crusar, Vorwerk, TAKATA; Polski Cukier, Autoliv, CNH Płock, LG Display; LG CHEM, Electrolux Oława, Electrolux Siewierz, Delfo Tychy; Electrolux Świdnica; Bombardier ZWUS Katowice, Velux Namysłów, TechniSat, Tarmac Libet; TechniSat; NSK Wałbrzych; Magna Automotive, Morliny; AiG, HASTA, Biurovita; KGHM (Huta Głogów, Legnica, Kopalnie – Rudna, Lubin, Polkowice, ZWR, Lubinpex), Mahle Krotoszyn, NG2 (CCC); Bombardier Wrocław, ADO-Legnica, Polskie Odczynniki Chemiczne POCh(Gliwice); Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, SITECH Polkowice, Przedsiębiorstwo Budowy Kopalń Lubin, Eurofilms, Comfort, Hasta, POLWAT, BETONEX, UniTruck, Dozamel Wrocław i inne.)



Wojciech Grzybowski

Trener Biznesu, Trener sprzedaży, Coach, ekspert w zakresie wydobywania potencjału z zasobów ludzkich, budowania synergii współpracy i zarządzania silnymi zespołami. Inspirator codziennego rozwoju osobistego i zawodowego, świadomego życia, odnajdywania poczucia sensu i odważnego łamania „status quo”. Autor programów szkoleniowych dla kadry menadżerskiej wysokiego, średniego szczebla i handlowców. Spe-

cializuje się w szkoleniach w formie coachingów grupowych - zespołowych, facylitacji, grywalizacji, prowadzi dla nich warsztaty rozwijające kompetencje zawodowe, inteligencje emocjonalną, umiejętności skutecznej komunikacji w tym obszar pozytywnego wpływu, negocjacji, zarządzania, przywództwa. Jest również autorem wielu artykułów na łamach prasy i w Internecie dla menadżerów; „W obecności jest MOC”, „Słowa stają się działaniem”, „Walka Dawida z Goliatem w obecnym biznesie”, „Siła ukryta w słowach uznania”, „Motywacja - pierwsza zasada udanego biznesu” i wiele innych.

Organizacja Akademii:

Miejsce: **Centrum Konferencyjne WPP, Wrocław, ul. Fabryczna 10 – III piętro.**

Akademia obejmuje 2 sesje po 2 dni szkoleniowe. Każdy dzień obejmuje 8 godzin dydaktycznych. Razem 32 godziny dydaktyczne.

Terminy sesji:

I sesja (poniedziałek - wtorek) – **18 - 19 lutego 2019 roku**

II sesja (poniedziałek – wtorek) – **11 – 12 marca 2019 roku**

Harmonogram dnia:

09.00 – 10.30	Zajęcia interaktywne.
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	Zajęcia interaktywne.
12.15 – 12.45	Przerwa na obiad
12.45 – 14.15	Zajęcia interaktywne
14.15 – 14.30	Przerwa kawowa
14.30 – 16.00	Zajęcia interaktywne. Podsumowanie dnia.

Opłata za Akademię:

Opłata za Akademię wynosi **2950,00 PLN + 23% VAT** i obejmuje:

- udział w zajęciach – 32 godziny dydaktyczne,
- materiały dydaktyczne piśmiennicze,
- przerwy kawowe,
- lunch
- oraz zaświadczenie.

Przy zgłoszeniu 2 i więcej osób udzielamy upustu w wysokości **5%**

Należność za udział w Akademii, prosimy przekazać przelewem, po otrzymaniu potwierdzenia o rozpoczęciu zajęć na konto: **Santander Bank Polska S.A., Nr: 85 1090 2398 0000 0001 1426 1336**

Możliwość płatności za Akademię w II ratach bez dodatkowych opłat:

- I rata - **1.950,00 PLN + 23% VAT** - do **08.02. 2019r.**
- II rata - **1.000,00 PLN + 23% VAT** - do **10.03. 2019r.**

Opiekun Akademii:



Iwona Orkisz

Tel. 071/356-50-89; 601 77 14 38

e-mail : szkolenia@otrek.com.pl