

Strategiczne zarządzanie sprzedażą

Warsztaty online dla liderów i menedżerów sprzedaży



Zarządzasz sprzedażą, ale czujesz, że operacyjna bieżączka zjada Ci energię?

Czas przejąć kontrolę nad strategią, wynikami i zespołem.

Niezależnie od tego, czy jesteś nowym menedżerem, czy doświadczonym liderem sprzedaży – te warsztaty pomogą Ci zbudować skuteczny, mierzalny i powtarzalny system zarządzania.

Dla kogo? Warsztaty są stworzone dla:



Kierowników i menedżerów sprzedaży (B2B, B2C)



Team leaderów, superwizorów, szefów zespołów handlowych



Nowych liderów, którzy właśnie awansowali



Osób, które budują lub porządkują dział sprzedaży

Co zyskasz?



Jasną strukturę zarządzania sprzedażą przez liczby i procesy



Gotowy model prowadzenia zespołu i monitorowania postępów



Praktyczne podejście do analizy portfela klientów i potencjału



Umiejętność planowania działań zespołu z myślą o wyniku, nie tylko aktywności



Narzędzia do planowania, egzekwowania i rozwijania zespołu handlowego



Spotkanie 1 | 16.07
9:00-13:00

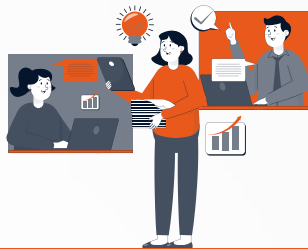
Strategia i struktura zarządzania sprzedażą

Czym jest strategiczne zarządzanie sprzedażą – 5 filarów

Jakie dane mają znaczenie? Od KPI do insightów

Zarządzanie przez liczby vs zarządzanie przez ludzi

Praktyczne mapowanie procesu sprzedaży i jego wąskich gardeł



Spotkanie 2 | 29.07
9:00-13:00

Klienci, potencjał i planowanie działań

Analiza portfela klientów – skąd przychodzą wyniki?

Segmentacja klientów i planowanie aktywności

Planowanie kwartału / miesiąca w oparciu o dane, nie przeczucia

Od forecastu do egzekucji – zarządzanie lejkiem sprzedaży



Spotkanie 3 | 13.08
9:00-13:00

Zespół, standardy i egzekucja

Standardy pracy handlowca – jak je definiować i mierzyć?

Jak prowadzić skuteczne spotkania 1:1 i odprawy zespołu

Monitorowanie i feedback – model zarządzania na co dzień

Plan działania: jak wdrożyć nowe podejście w realnej pracy?

Forma warsztatowa

Spotkania online na żywo (Zoom / Teams)

Praca na case'ach, narzędziach i własnych danych

Workbook i gotowe szablony do wdrożenia

Certyfikat, który potwierdzi Twoje kompetencje



W pakiecie:

Udział w trzech warsztatach

Certyfikat ukończenia szkolenia

Praktyczne narzędzia i konkretne wdrożenia

3 miesięczny dostęp do Youniversity

Cena regularna:

1 997 PLN netto

Kup teraz!

**Masz pytania dotyczące programu lub chcesz poznać szczegóły oferty?
Skontaktuj się z nami!**

Adrian Żmudziński
Head of Sales

Telefon: +48 504 646 760
E-mail: a.zmudzinski@leanpassion.pl
<https://leanpassion.pl/akademia-sprzedazy>