



Akademia  
Controllingu



## Controlling sprzedaży - 1 dzień

**MIEJSCE I DATA:**



AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO  
KURATORA OŚWIATY  
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

**[WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL](http://WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL)**



## Controlling sprzedaży - 1 dzień

### KONTAKT

Szkolenia otwarte:

info@akademiacontrollingu.pl

tel. + 48 61 852 33 53

Szkolenia zamknięte:

Marta Elimer

marta.elimer@akademiacontrollingu.pl

tel. + 48 536 111 571

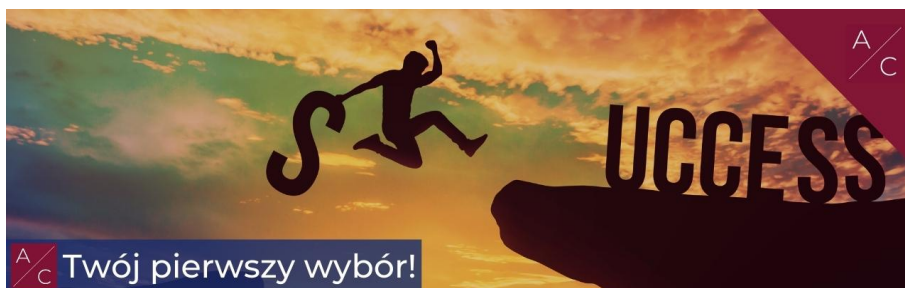
### TRENERZY

dr Anna Sperska

## Opis

Czy zdajesz sobie sprawę, jak kluczowy dla Twojego biznesu jest efektywny controlling sprzedaży, zwłaszcza w obliczu dzisiejszych dynamicznych zmian w rynku? Zapraszamy na jednodniowe szkolenie „Controlling sprzedaży” przygotowane specjalnie dla ambitnych finansistów, controllerów finansowych, controllerów sprzedaży, dyrektorów i menedżerów działu sprzedaży.

- Pozwoli Ci ono zrozumieć nowoczesne techniki controllingu sprzedaży, które są nieodzownym elementem skutecznego zarządzania w dzisiejszym świecie biznesu.



Podczas naszego szkolenia poznasz krok po kroku praktyczne aspekty controllingu sprzedaży. Wyjaśnione będzie, czym jest controlling sprzedaży i jaką odgrywa rolę w Twojej organizacji. Zidentyfikujesz

kluczowe determinanty efektywności sprzedaży

oraz odkryjesz

techniki planowania sprzedaży ilościowej i jakościowej

• Wskazane będzie, jak budżetować koszty sprzedaży,

jak mierzyć wyniki i wskaźniki

wykorzystywane w sprzedaży oraz

jak analizować marżę

• Przekazane zostaną także cenne wskazówki dotyczące udzielania informacji zwrotnej zespołom sprzedażowym

.

Dzięki szkoleniu zyskasz praktyczne umiejętności, które można natychmiast zastosować w pracy, m.in. w zakresie strategii cenowych, polityki rabatowej

i

zarządzania marżą

. Podczas szkolenia dowiesz się, jak optymalnie projektować obieg informacji zwrotnej i jak skutecznie korzystać z kokpitu menedżerskiego.

Chcesz zwiększyć efektywność działu sprzedaży, a tym samym poprawić wyniki finansowe swojego przedsiębiorstwa?

Osiągniesz to dzięki wiedzy i umiejętnościom zdobytym na szkoleniu „Controlling sprzedaży”. Nie zwlekaj, zarejestruj się już dzisiaj, by nauczyć się skutecznego zarządzania sprzedażą w firmie i mieć realny wpływ na jej rozwój. Zdobądź przewagę nad konkurencją dzięki wdrożeniu nowoczesnych technik. Zapisz się na szkolenie już teraz!



## Adresaci

Kto powinien wziąć udział w tym szkoleniu?

Szkolenie „Controlling sprzedaży” jest skierowane do wszystkich osób, które chcą zdobyć lub pogłębić wiedzę i umiejętności z zakresu controllingu sprzedaży.

Będzie ono szczególnie przydatne dla osób pracujących w

**controllingu finansowym, controllingu sprzedaży oraz w działach sprzedaży**

. Zapraszamy zarówno osoby początkujące, które chcą nauczyć się podstaw, jak i doświadczone osoby, które chcą poszerzyć swoją wiedzę i dowiedzieć się o najnowszych trendach i technikach w zakresie controllingu sprzedaży.

W szczególności szkolenie adresowane jest do osób na stanowiskach:

1. Controller Sprzedaży
2. Controller Finansowy
3. Kierownik Działu Controllingu
4. Kierownik Działu Finansowego
5. Analityk Finansowy
6. Konsultant ds. Controllingu
7. Analityk Danych Sprzedażowych
8. Specjalista ds. Controllingu
9. Dyrektor Działu Sprzedaży
10. Menedżer Działu Sprzedaży
11. Specjalista ds. Sprzedaży
12. Dyrektor Finansowy (CFO)
13. Dyrektor Controllingu
14. i innych związanych ze sprzedażą.

## Dlaczego warto

Podczas szkolenia zdobędziesz umiejętności i wiedzę, które pozwolą Ci na efektywne zarządzanie sprzedażą, zwiększenie jej skuteczności i poprawę wyników finansowych Twojej organizacji.

Podczas szkolenia zdobędziesz następujące umiejętności i wiedzę:

1. **Optymalizacja procesów sprzedaży z uwzględnieniem jej determinantów:**  
Będziesz w stanie skutecznie analizować determinanty efektywności sprzedaży, co umożliwi Ci optymalizację procesów sprzedażowych w Twojej organizacji.
2. **Skuteczna i efektywna współpraca działu sprzedaży z controllingiem:**  
Poznasz i zastosujesz techniki planowania sprzedaży - będziesz tworzyć zarówno ilościowe, jak i jakościowe plany sprzedaży, co pozwoli Ci na skuteczne zarządzanie zasobami w dziale sprzedaży oraz efektywną współpracę z działem controllingu i finansów.
3. **Poprawa wyników finansowych firmy:**

Nauczysz się umiejętności skutecznego budżetowania kosztów sprzedaży, co pozwoli Ci na lepsze kontrolowanie kosztów i poprawę wyników finansowych Twojej organizacji.

4. Elastyczne reagowanie na wyniki sprzedaży:

Nauczysz się wykorzystywać różne mierniki i wskaźniki w controllingu sprzedaży.

Opanujesz umiejętność skutecznej analizy wyników sprzedaży, co umożliwi Ci szybką reakcję na zmiany na rynku.

5. Szybkość w reagowaniu na informacje zwrotne z rynku:

Poznasz zasady efektywnej polityki cenowo-rabatowej i zarządzania marżą. Będiesz skutecznie projektować obieg informacji zwrotnej, co pozwoli Ci na szybszą adaptację do zmieniających się warunków rynkowych.

## Cele

Celem głównym

szkolenia jest przekazanie uczestnikom kompleksowej wiedzy i praktycznych umiejętności związanych z nowoczesnymi technikami controllingu sprzedaży. Szkolenie ma na celu ułatwienie uczestnikom zrozumienia i zastosowania tych technik w codziennej praktyce biznesowej, co pozwoli na zwiększenie efektywności sprzedaży i poprawę wyników finansowych ich organizacji.

Cele szczegółowe szkolenia:

1. Zrozumienie pojęcia controllingu sprzedaży, jego roli i znaczenia dla funkcjonowania organizacji:

Uczestnicy poznają determinanty efektywności sprzedaży i nauczą się, jak je analizować i wykorzystywać w praktyce.

2. Zastosowanie controllingu sprzedaży w praktyce:

Uczestnicy nauczą się technik planowania sprzedaży, budżetowania kosztów sprzedaży oraz analizy wyników sprzedaży. Zdobędą umiejętności wykorzystywania różnych mierników i wskaźników w controllingu sprzedaży.

3. Poznanie zasad efektywnej polityki cenowo-rabatowej, zarządzania marżą i udzielania informacji zwrotnej:

Uczestnicy poznają strategie cenowe, techniki analizy marży i nauczą się projektować właściwy obieg informacji zwrotnej.

## Program

### Controlling sprzedaży

Pojęcie controllingu w kontekście sprzedaży, orientacja controllingu:

a. Czym jest controlling sprzedaży? b. Rola controllingu sprzedaży.

Warunki prawidłowo funkcjonującego controllingu sprzedaży.

Determinanty efektywności sprzedaży:

a. Skuteczność a efektywność. b. Model filarów dobrej sprzedaży.

Planowanie:

a. Metody planowania sprzedaży – ilościowe oraz jakościowe. b. Budżetowanie kosztów sprzedaży. c. Wyniki biznesowe, cele sprzedaży a aktywności handlowe.

Miary i wskaźniki wykorzystywane w sprzedaży:

a. Podstawowa analiza wyników sprzedaży. b. Wskaźniki pozycji rynkowej firmy. c.

Wskaźniki realizacji celów sprzedażowych. d. Mierniki relacji z klientami.

Polityka cenowo-rabatowa i zarządzanie marżą:

a. Strategie cenowe. b. Pojęcie marży, analiza marży na różnych poziomach pokrycia. c.

Miary i wskaźniki. d. Marżowość klientów. e. Polityka rabatowa i jej wpływ na rentowność sprzedaży, kaskada cenowa, analiza pasma cenowego, średni poziom rabatów. f. Elastyczność cenowa popytu.

Udzielanie informacji zwrotnej:

a. Projektowanie właściwego obiegu informacji zwrotnej. b. Kokpit menedżerski.

Organizator zastrzega sobie możliwość ew. nieznacznej modyfikacji programu szkoleniowego.

## Koszt

1390 zł netto

# Formularz zgłoszeniowy

## Controlling sprzedaży - 1 dzień

### Promocje

Promocja 20% Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby z danej firmy, dla drugiej i kolejnej osoby udzielamy 20% rabatu.

### Warunki

Warunkiem uczestnictwa jest odesłanie faksem pod nr

**FAX: 61 666 03 63**

lub e-mail'em na adres:

**info@akademiacontrollingu.pl**

wypełnionego formularza zgłoszeniowego oraz dokonanie wpłaty na konto organizatora w terminie 5 dni przed datą szkolenia.

### Zapraszamy do kontaktu

**TEL. + 48 61 852 33 53**

**Marta Elimer**

**marta.elimer@akademiacontrollingu.pl**

#### KOSZT SZKOLENIA

1390 zł netto

Koszt szkolenia obejmuje: udział jednej osoby w szkoleniu, komplet materiałów szkoleniowych, certyfikat ukończenia szkolenia, przerwy kawowe oraz lunch.

#### DANE FIRMY DO WYSTAWIENIA FAKTURY

|             |     |        |
|-------------|-----|--------|
| Nazwa firmy | Nip |        |
| Adres       | Kod | Miasto |
| Telefon     |     | Fax    |

#### DANE FIRMY DO KORESPONDENCJI

|             |     |        |
|-------------|-----|--------|
| Nazwa firmy |     |        |
| Adres       | Kod | Miasto |

#### DANE OSOBY KONTAKTOWEJ

|                 |            |
|-----------------|------------|
| Imię i nazwisko | Stanowisko |
| E-mail          | Tel        |

#### DANE UCZESTNIKA / UCZESTNIKÓW

|                 |            |
|-----------------|------------|
| Imię i nazwisko | Stanowisko |
| E-mail          | Tel        |
| Imię i nazwisko | Stanowisko |
| E-mail          | Tel        |
| Imię i nazwisko | Stanowisko |
| E-mail          | Tel        |

Oświadczam, że akceptuję warunki uczestnictwa i zobowiązuję się do dokonania opłaty w wysokości:  
(liczba uczestników x cena) PLN + 23% VAT na konto:

Santander Polska. 8 oddz. Poznań Nr: 64 1090 1854 0000 0001 0518 5881

- ☐ wyrażam zgodę na przysyłanie na wskazany przez Ciebie adres email informacji handlowych dotyczących produktów oferowanych przez Akademię Controllingu Sp. z o.o. (ICV POLSKA) za pomocą środków komunikacji elektronicznej w rozumieniu ustawy z 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1219).
- ☐ wyrażam zgodę na otrzymywanie przysyłanych informacji handlowych oraz marketing bezpośredni Akademii Controllingu Sp. z o.o. (ICV POLSKA), dotyczących oferowanych produktów, zgodnie z art. 172 ustawy z 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1907 z późn. zm.).
- ☐ \* Oświadczam, że akceptuję warunki uczestnictwa <http://www.akademiacontrollingu.pl/regulamin/>
- ☐ \* Zapoznałem się i akceptuję politykę prywatności <http://www.akademiacontrollingu.pl/polityka-prywatnosci/>
- \* pola wymagane

|                   |
|-------------------|
| Pieczętka firmowa |
|-------------------|

|        |
|--------|
| Podpis |
|--------|