



Akademia
Controllingu



Controlling sprzedaży - 1 dzień

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE



AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO
KURATORA OŚWIATY
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

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

1390 zł netto

TRENERZY

dr Anna Sperska

Opis szkolenia

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 szkolenia

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 Sprzedaży 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 i 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. Będziesz skutecznie projektować obieg informacji zwrotnej, co pozwoli Ci na szybszą adaptację do zmieniających się warunków rynkowych.

Cele szkolenia

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 uczą się, jak je analizować i wykorzystywać w praktyce.
2. Zastosowanie controllingu sprzedaży w praktyce: Uczestnicy uczą 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 uczą 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