25-26 stycznia 2017 r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor – budynek Millennium Plaza

mmc szkolenia

INNOWACYJNE SYSTEMY PROWIZYJNE W ZESPOŁACH SPRZEDAŻOWYCH

- KLUCZ DO MOTYWACJI TWOJEGO HANDLOWCA

PODCZAS SZKOLENIA NAUCZYSZ SIĘ:

- Planowania systemów prowizji i wynagradzania pracowników Działu Sprzedaży
- Wyznaczania celów sprzedażowych pracowników i efektywnego ich realizowania
- Wdrażania systemu motywowania sprzedawców w oparciu o techniki motywowania finansowego i pozafinansowego
- Przeprowadzania audytu i monitoringu własnego systemu prowizyjnego w oparciu o narzędzia diagnozy pracy zespołu
- Tworzenia systemów prowizyjno – motywacyjnych w Dziale Sprzedaży, poprzez poznane techniki budowania zaangażowania pracowników w wykonywaną pracę

Zajęcia będą miały formę warsztatową, a prezentowane zagadnienia poparte będą rzeczywistymi i aktualnie działającymi systemami prowizyjnymi w różnych firmach

TRENER

Sebastian Trzaska

Doradca ds. strategii i systemów motywacyjnych, trener i coach. W branży pracuje od 20 lat. Wykonał ponad 500 samodzielnych projektów doradczych w zakresie systemów wynagradzania, wartościowania, opisów stanowisk pracy, premiowania zadaniowego, zarządzania przez cele, strategii, systemów rozwoju i oceny pracowników. Doświadczenie trenerskie – ponad 600 niezależnych projektów szkoleniowych. Doradca biznesowy i HR: projekty strategiczne, projektowanie systemów motywacyjnych, systemów wynagrodzeń, systemów motywacji menedżerów w rozliczeniach KPI, systemów opartych o rozliczenia MBO, systemów sprzedażowych, prowizyjnych, systemów zarządzania kompetencjami, rozwoju pracowników oraz tworzeniem strategii personalnych i płacowych. Coah_ executive coaching, coaching menedżerski, coaching kariery, coaching zespołów, coaching grupowy, coaching relacji. Trener rozwoju osobistego: przywództwo, budowanie relacji, zarządzanie zmianą i rozwojem osobistym, zarządzanie czasem i delegowanie, zarządzanie przez cele, systemy komunikacji interpersonalnej, systemy motywacyjne i motywowanie pracowników.

PATRON MEDIALNY | WSPÓŁPRACA | ORGANIZATOR

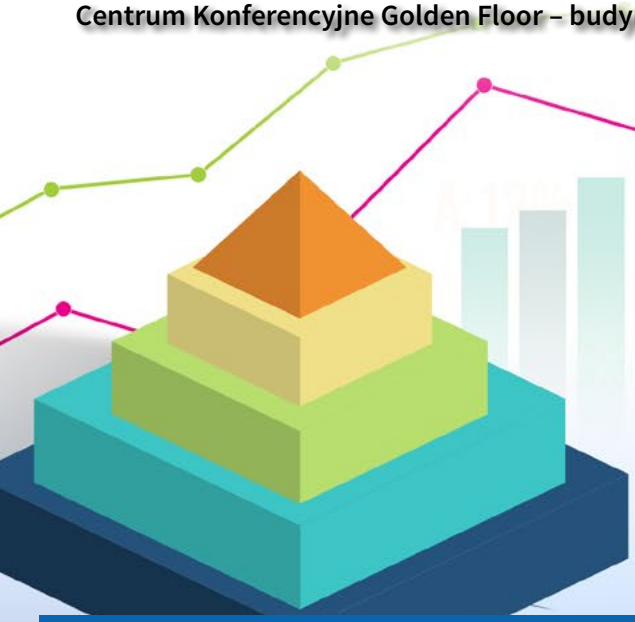
SARE way to sell | CAPITAL 24 TV | mmc events | mmc design | mmc szkolenia

rezerwacja uczestnictwa: zgloszenia@mmcszkolenia.pl www.mmcszkolenia.pl

25-26 stycznia 2017 r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor – budynek Millennium Plaza

mmc szkolenia



INNOWACYJNE SYSTEMY PROWIZYJNE W ZESPOŁACH SPRZEDAŻOWYCH

- KLUCZ DO MOTYWACJI TWOJEGO HANDLOWCA

PROGRAM – DZIEŃ I

08:30 Rejestracja Uczestników i poranna kawa

09:00 Motywowanie sprzedawców

- Sprzedaż – dlaczego ludzie w tej branży potrzebują specjalnych bodźców motywacyjnych?
- Motywacja, jako czynnik różnicujący pracowników: skąd entuzjazm u jednych, a bierność u innych?
- Zachęcać czy straszyć? Efekty strachu i rywalizacji w zarządzaniu sprzedawcami
- Zrozumienie ludzkiej natury i potrzeb, jako podstawa skutecznej motywacji

10:30 Przerwa kawowa

10:45 Jak motywować pracowników Działu Sprzedaży? – przegląd technik i środków

- Główne typy bodźców motywujących pracowników w Dziale Sprzedaży
- Motywowanie pozafinansowe - kiedy bodźce niematerialne mogą być silniejsze niż pieniądz?
- Zależności między motywacją i doświadczeniami pracowników
- Wpływ wybranych czynników motywujących na poziom zaangażowania pracowników
- Spadek motywacji sprzedawców z biegiem czasu – jak mu przeciwdziałać?

12:30 Lunch

13:30 Realia firmy i branża, a system wynagradzania handlowców

- Systemy wynagradzania sprzedawców: podstawa, premia, prowizja i ich możliwe kombinacje. Jak wpływają na motywację ludzi?
- Premie uznaniowe, premie za wyniki i prowizje procentowe – co skuteczniej motywuje?
- Główne zasady motywowania finansowego – poradnik dla szefów

15:00 Wyznaczenie celów sprzedażowych

- Model zarządzania przez cele w działach sprzedaży - jego identyfikacja i opisanie
- Zarządzanie przez cele MBO – identyfikacja rodzajów celów w dziale sprzedaży (cele finansowe,cele handlowe i sprzedażowe, cele organizacyjne, cele produkcyjne, techniczne, cele rozwojowe)
- Wyznaczanie celów handlowcom – metody wyznaczania celów i oceny efektywności

  * Wykorzystanie strategicznej karty wyników BSC jako narzędzia oceny realizacji celów

  * Identyfikacja kluczowych procesów sprzedaży i ich wskaźników KPI

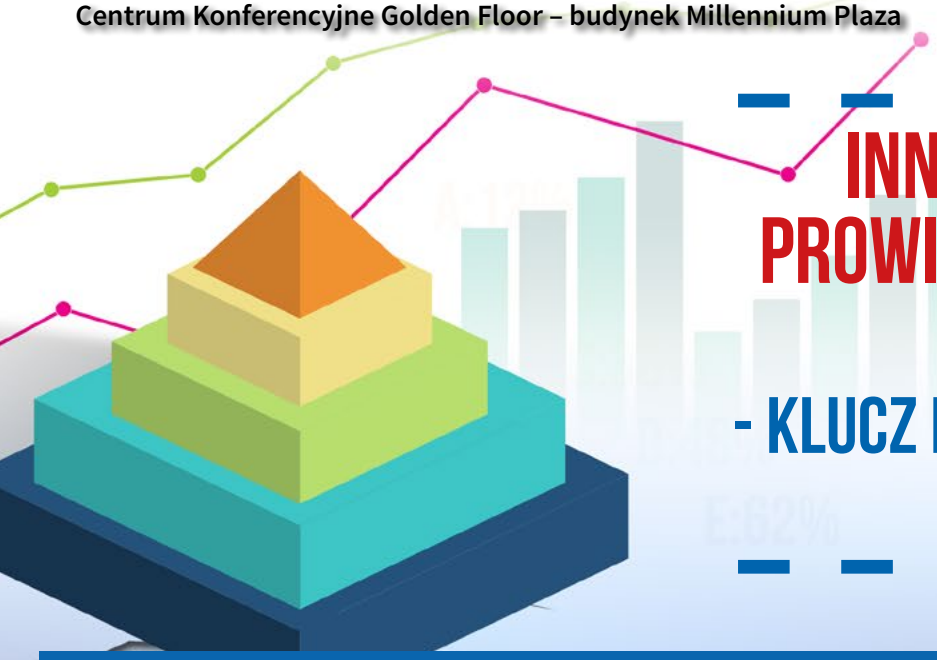
  * Szanse i zagrożenia w realizacji celów - metoda SWOT w ocenie celów
- Efektywność realizacji celów sprzedażowych w danym obszarze /firmie/
- Dobre praktyki – jak budować systemy prowizyjne w oparciu o zarządzanie przez cele

16:30 Zakończenie pierwszego dnia szkolenia

25-26 stycznia 2017 r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor – budynek Millennium Plaza

mmc szkolenia



INNOWACYJNE SYSTEMY PROWIZYJNE W ZESPOŁACH SPRZEDAŻOWYCH

- KLUCZ DO MOTYWACJI TWOJEGO HANDLOWCA

PROGRAM – DZIEŃ II

08:30 Rejestracja Uczestników

09:00 Plany i targety, a system motywacyjny i wysokość prowizji handlowców

- Plany i targety – czym są i jak je wyznaczać, by same w sobie motywowały pracowników
- Sztuka definiowania planów sprzedażowych: analiza SMART i model WARTO
- Szczegółowe zasady ustalania proporcji podstawa-prowizja
- Czynniki brane pod uwagę przy określaniu wysokości premii lub prowizji: zakres odpowiedzialności, staż pracy, średnia wynagrodzeń w danej branży, ogólna sytuacja na rynku
- Wyznaczanie atrakcyjnych progów prowizyjnych, czyli jak sprawić, by nasz handlowiec nie miał ochoty spocząć na laurach
- Progi a rentowność – jak tworzyć system motywacyjny, który opłaca się handlowcom i firmie
- System prowizyjny, a rentowność sprzedaży w krótkim i długim okresie

10:30 Przerwa kawowa

10:45 Audyt i monitoring systemu prowizyjnego w firmie

- Wydajność i produktywność członków zespołu, jako mierniki naszych umiejętności handlowców
- Bezpośredni monitoring działań sprzedawców – kiedy i w stosunku do kogo go wdrażać?
- Narzędzia analizy i diagnozy systemu wynagradzania handlowców
- Audyt systemu prowizyjnego w organizacji – metody planowania audytu w dziale sprzedaży

12:30 Lunch

13:30 Budowanie systemu premiowania i nagradzania pracowników działu sprzedaży – warsztat praktyczny

Uczestnicy na podstawie diagnozy systemu wynagradzania w swojej firmie będą mogli przyjąć założenia do budowania systemu premiowania i nagradzania pracowników działu sprzedaży (wynagrodzeń zmiennych). Analizie poddane zostaną cele sprzedażowe i ich podział na poszczególne jednostki (struktury) zespołu sprzedaży. Uczestnicy następnie opracują sposób składników wynagrodzeń pracowników z realizacją tych celów.

15:00 Przykłady skutecznych systemów wynagradzania i motywowania – studia przypadków

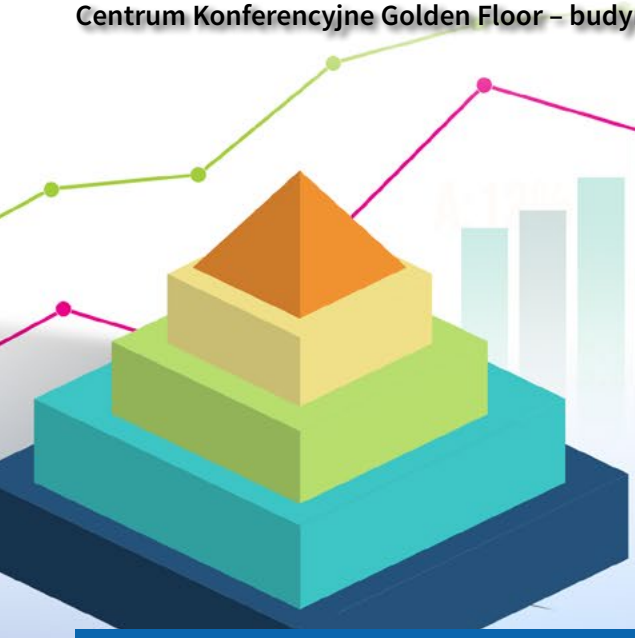
- Analiza wybranych, skutecznych systemów prowizyjnych w wybranych firmach
- Co je łączy? Jaka jest istota skutecznego i rentownego systemu prowizyjnego? – podsumowanie
- Analiza systemów wynagradzania z firm Uczestników
- Rekomendacje w kwestii naprawienia lub ulepszenia dotychczasowego systemu motywowania

16:30 Zakończenie drugiego dnia szkolenia oraz wręczenie certyfikatów

25-26 stycznia 2017 r.

Centrum Konferencyjne Golden Floor – budynek Millennium Plaza

mmc szkolenia



INNOWACYJNE SYSTEMY PROWIZYJNE W ZESPOŁACH SPRZEDAŻOWYCH

- KLUCZ DO MOTYWACJI TWOJEGO HANDLOWCA

Cele szkolenia

Wypalenie, rutyna i demotywacja to nieodłączne zjawiska niemalże w każdym Dziale Sprzedaży, powodujące spadek efektywności sprzedaży. Wysokie koszty oraz trudności z realizacją założonych budżetów, piętrzą problemy w każdej organizacji. Demotywacja jest też główną przyczyną wysokiej rotacji w zespołach handlowych, która zmusza do ciągłego wydatkowania czasu i nakładów pieniężnych przeznaczanych na rekrutację handlowców i ich wdrożenie w pracę działu.

Świadczy to o tym, że niezwykle ważne jest posiadanie przemyślanego i konsekwentnego programu motywacyjnego dla sił sprzedaży. Niezbędne przy tym jest, aby taki system posiadał charakter całościowy, który obejmowałby zarówno motywację finansową, jak i pozafinansową. W trakcie szkolenia przedstawimy Uczestnikom sprawdzone metody motywacji finansowej poprzez konstruowanie systemów prowizyjnych w działach średnich i dużych działów sprzedaży Na szkoleniu pokażemy, jak wprowadzić efektywny system motywacji finansowej, które sprawią, że handlowcy widzą zależności pomiędzy wynikami sprzedaży, a ich wynagrodzeniem. Przemyślany i pozbawiony elementów demotywujących system premiowania pozwala bowiem zadbać o wysokie wyniki sprzedaży bez stosowania podwyżek, jako głównego motywatora w Dziale Sprzedaży.

Grupa docelowa

Szkolenie dedykowane jest pracownikom średnich i dużych przedsiębiosrtw, w szczególności:

- Dyrektorom, Managerom i Kierownikom działów sprzedaży
- Kierownikom i Managerom zarządzającym zespołami sprzedażowymi i handlowymi
- Managerom planującym systemy prowizyjne i motywacyjne w obszarze sprzedaży
- Osobom mającym trudność z realizacją celów sprzedażowych przez handlowców

Organizator

MMC Szkolenia to marka wchodząca w skład Grupy MMC Polska, która została powołana aby w specjalistyczny sposób zadbać o podniesienie kwalifikacji personalnych i umiejętności osobistych członków zespołów, tak aby zdobyta wiedza przełożyła się na wzrost efektywności jednostki w firmie oraz wzrost pozycji organizacji w mikrootoczeniu. Oferta skierowana jest do firm, które podnoszą rozwój kadry pracowniczej i mają świadomość, że to ludzie tworzą firmę i poprawa ich umiejętności przenosi się na pozytywne efekty całej organizacji. Na ofertę składają się pojedyncze szkolenia ukierunkowane na rozwój umiejętności miękkich, jak i również kompleksowe pakiety szkoleń, w których Uczestnik przechodzi przez cały proces kształcenia, zaczynając od budowania samoświadomości, a skończywszy na rozwoju umiejętności zawodowych związanych z poprawą kompetencji zarządzania zespołem.

Kontakt do Producenta

Malwina Hajdacka
T: 22 379 29 40
e-mail: m.hajdacka@mmcpolska.pl

Adres szkolenia

Centrum Konferencyjne GOLDEN FLOOR
w budynku Millennium Plaza
al. Jerozolimskie 123A
02-017 Warszawa

mmc szkolenia

INNOWACYJNE SYSTEMY PROWIZYJNE W ZESPOŁACH SPRZEDAŻOWYCH

- KLUCZ DO MOTYWACJI TWOJEGO HANDLOWCA

ZAREZERWUJ JUŻ DZIŚ! Wypełniony formularz wyślij na faks nr 22 292 30 94, 22 379 29 01 lub na e-mail: zgloszenia@mmcszkolenia.pl
Formularz jest przeznaczony dla jednej osoby. W przypadku rezerwacji dla większej liczby osób, prosimy o powielenie blankietu.

WYPEŁNIJ DRUKOWANYMI LITERAMI

Imię

Nazwisko

Stanowisko

Departament

Firma

Ulica

Kod pocztowy | Miasto

Telefon | Fax

E-mail

☐ TAK, chcę wziąć udział w szkoleniu „Innowacyjne systemy prowizyjne w procesach sprzedażowych ",
termin: 25-26 stycznia 2017 r.
1495zł + 23% VAT – do 4 stycznia 2017 r.
1795zł + 23% VAT – po 4 stycznia 2017 r.

☐ TAK, proszę o wystawienie faktury VAT

☐ TAK, proszę o umieszczenie danych uczestnika na fakturze

☐ TAK, wyrażam zgodę na otrzymywanie faktur elektronicznych. Poniżej adres email właściwy do otrzymywania faktur elektronicznych:

e-mail:

DANE DO FAKTURY:
W przypadku konieczności wystawienia faktury VAT proszę podpisać niniejsze oświadczenie:
Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 12.05.1993 (DzU 39 poz. 176)

Pełna nazwa firmy

Ulica

Kod pocztowy | Miasto

oświadcza, że jest płatnikiem podatku od towarów i usług VAT

i posiada numer NIP

DANE DO WYSYŁKI FAKTURY (jeżeli są inne niż dane do faktury):

Pełna nazwa firmy

Oddział / dział firmy / z dopiskiem

Imię i nazwisko

Ulica

Kod pocztowy | Miasto

Warunki uczestnictwa

1. Koszt uczestnictwa jednej osoby w szkoleniu wynosi:
   1495zł + 23% VAT – do 4 stycznia 2017 r.
   1795zł + 23% VAT – po 4 stycznia 2017 r.
2. Cena obejmuje prelekcje, materiały dotyczące szkoleń, przerwy kawowe oraz lunch.
3. Po otrzymaniu zgłoszenia, prześlemy Państwu potwierdzenie udziału i fakturę pro-forma.
4. Prosimy o dokonanie wpłaty w terminie 14 dni od wysłania zgłoszenia, ale nie później niż przed rozpoczęciem szkolenia.
5. Wpłaty należy dokonać na konto widniejące na fakturze.
6. Rezygnację z udziału należy przesyłać listem poleconym na adres organizatora.
7. W przypadku rezygnacji do 4 stycznia 2017 r. obciążymy Państwa opłatą administracyjną w wysokości 400 zł + 23% VAT.
8. W przypadku rezygnacji po 4 stycznia 2017 r. pobierane jest 100% opłaty za udział.
9. Nieodwołanie zgłoszenia i niewzięcie udziału w szkoleniu powoduje obciążenie pełnymi kosztami udziału.
10. Niedokonanie wpłaty nie jest jednoznaczne z rezygnacją z udziału.
11. Zamiast zgłoszonej osoby w szkoleniu może wziąć udział inny pracownik firmy pod warunkiem przesłania danych osoby zastępczej drogą mailową lub pocztową w terminie do 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia.
12. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie, lokalizacji wydarzenia i prowadzących.

SKĄD DOWIEDZIAŁEŚ SIĘ O NASZYM SZKOLENIU?

☐ kontakt telefoniczny z naszym konsultantem .....

☐ newsletter .....

☐ portale internetowe (jakie?) .....

☐ blogi tematyczne (jakie?) .....

☐ prasa (jaka?) .....

☐ inne (jakie?) .....

M.SM0746

Upoważniamy firmę MM Conferences S.A. do wystawienia faktury VAT bez podpisu odbiorcy. Oświadczam, że należna kwota zostanie przelana na konto MM Conferences S.A.: Bank Polska Kasa Opieki S.A. 94 1240 1037 1111 0010 2616 6259 w terminie wskazanym na fakturze. Równocześnie oświadczamy, że zapoznaliśmy się z warunkami uczestnictwa oraz zobowiązujemy się do zapłaty całości kwot wynikających z niniejszej umowy. Upoważniamy firmę MM Conferences S.A. do umieszczenia znaku towarowego (logo) firmy na stronie www.mmcpolska.pl w dziale Nasi Klienci.

data i podpis

pieczątka firmy

Administratorem danych osobowych jest MM Conferences S.A. z siedzibą w Warszawie (00-241), ul. Długa 44/50 (dalej: MMC). Dane będą przetwarzane w celu świadczenia usług szkoleniowych oraz w prawnie usprawiedliwionym celu administratora danych osobowych. Dane mogą zostać udostępnione podmiotom upoważnionym na podstawie obowiązujących przepisów prawa. Podanie danych osobowych jest dobrowolne ale konieczne celem świadczenia na rzecz Pani/Pana usług przez MMC. Przysługuje Pani/Panu prawo dostępu do treści danych osobowych oraz do ich poprawienia.

Usługi świadczone dla pracowników samorządu, które spełniają 2 warunki:

1. Usługi mające charakter kształcenia zawodowego dla uczestnika
2. Finansowane co najmniej w 70% ze środków publicznych są zwolnione z VAT (podstawa Art. 43. Ust.1 punkt 29).

W przypadku spełnienia powyższych warunków proszę załączyć oświadczenie potwierdzające spełnienie powyższych warunków.

WYRAŻAM ZGODĘ NA:

☐ » używanie przez MMC telekomunikacyjnych urządzeń końcowych w celach marketingowych.

☐ » otrzymywanie od MMC informacji handlowych drogą elektroniczną zgodnie z ustawą z dnia 18.07.2002 r. (Dz.U. nr 144, poz.1204 z późn. zm.) o świadczeniu usług drogą elektroniczną.

.....
data i podpis