

PLANOWANIE SPRZEDAŻY. Plan sprzedaży i prognozowanie sprzedaży. Szkolenie z wykorzystaniem MS Excel i AI

O SZKOLENIU:

Szkolenie Planowanie Sprzedaży. Warsztat z wykorzystaniem MS Excel i AI ma na celu zaprezentowanie sposobów i metod profesjonalnego planowania sprzedaży (m.in. prognozowania sprzedaży i określenia popytu rynkowego na oferowane przez firmę produkty lub usługi).

Właściwe planowanie sprzedaży pozwala na wywołanie trwałej zmiany zachowań, przyzwyczajęń i sposobów pracy handlowców oraz kanałów sprzedaży.

Następuje przejście od sprzedaży przypadkowej i na koniec miesiąca do planowego zarządzania sprzedażą. Dekompozycja sprzedaży firmy na regiony, działy, produkty i klientów jest jedną z prezentowanych metod.

Forma prowadzenia zajęć z planowania sprzedaży:

Szkolenie ma charakter praktycznego warsztatu. W trakcie zajęć weźmiesz udział w budowie, krok po kroku, planu sprzedaży dla przykładowej firmy i jej strategii.

Weźmiesz udział w ćwiczeniach i rozwiązywaniu zadań, które podniosą Twoje kompetencje w zakresie planowania sprzedaży. Będę to m.in:

Ćwiczenie: Określenie popytu rynkowego i prognoza sprzedaży.

Ćwiczenie: Budowa budżetu sprzedaży.

Ćwiczenie: Budowa, zarządzanie i analiza procesu sprzedaży.

Ćwiczenie: Analiza wartości klientów. Analiza portfelu klientów. Określenie kapitału klientowskiego firmy.

Ćwiczenie: Dostosowanie ilości sprzedawców do planu sprzedaży firmy - kalkulacja ROI.

I inne.

Podczas zajęć otrzymasz i nauczysz się korzystać z:

Szablону "Budżetu sprzedaży" umożliwiającego podziału kwoty sprzedaży całego działu na kwoty sprzedaży poszczególnych regionów i / lub sprzedawców.

Arkusza "Alokacji zasobów handlowych", który pomaga lepiej rozporządzić ograniczone środki i zasoby czasowe i finansowe we właściwych segmentach i/lub klientach firmy.

Uczestników prosimy o zabranie swoich laptopów.

Wartość dodana szkolenia "Planowanie sprzedaży. Warsztaty z wykorzystaniem MS Excel":

Jako materiał uzupełniający, w ciągu 7 dni od szkolenia, otrzymasz drogą elektroniczną, narzędzia, które mogą wspierać Cię w planowaniu sprzedaży. Będą to:

Szablon: "Pipeline Analysis / Lejek sprzedażowy".

Arkusze: "Prognoza trendu sprzedaży".

~~Szablon: "Budżet sprzedaży", umożliwiający podział kwoty sprzedaży całego działu na kwoty sprzedaży~~

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



poszczególnych regionów i/lub sprzedawców.

Arkusz: "Alokacja zasobów handlowych?", który pomaga lepiej rozporządzić ograniczone środki i zasoby czasowe i finansowe we właściwych segmentach i/lub klientach firmy.

Grupa docelowa:

Szkolenie jest skierowane do osób planujących sprzedaż: Dyrektorów Sprzedaży, Key Account Managers, Kierowników Regionów, Business Unit Managerów, Marketing Managerów, Product Managerów, a także do Właścicieli Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

CELE SZKOLENIA:

Celem szkolenia "Planowanie Sprzedaży. Warsztat z wykorzystaniem MS Excel" jest przekazanie uczestnikom wiedzy, nowoczesnych narzędzi i metod planowania sprzedaży, aby realizować przyjętą strategię w zakresie obrotów, marży i zysku, jak również, struktury portfela klientów, rynków, produktów i kanałów sprzedaży.

Oczekiwane efekty szkoleniowe:

Uczestnicy nauczą się m.in.:

Budować profesjonalny i przejrzysty plan sprzedaży oparty o definiowane, w strategii firmy, ustalenia i cele sprzedażowe.

Obliczać i weryfikować prawidłowość kluczowych parametrów w strukturze planu, takich jak wielkość zespołu sprzedażowego, prognozę sprzedaży, etc. jak również, monitorować zmienne związane z procesem sprzedaży, np. wielkość średniej sprzedaży, wskaźniki konwersji, czy długości cyklu sprzedaży.

Nowoczesnej analizy rentowności klientów oraz ich wpływ na zdrowie firmy w dłuższym okresie.

Oraz wielu innych tematów poruszanych i analizowanych podczas warsztatu.

Uczestnicy zdobędą umiejętności planowania strategicznego i operacyjnego.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. WPROWADZENIE

Aktualna sytuacja na rynku

Strategia firmowa i jej realizacja

Ewolucja biznesu i jej konsekwencje, nowe kanały sprzedażowe

Multikanałowość

Segmentacja

2. WPROWADZENIE DO WARTOŚCI I ANALIZY KLIENTÓW

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Sprzedaż wartości oferty

Nowoczesna analiza klientów i ich wpływ na rentowność i zrównoważony rozwój firmy

Właściwa alokacja zasobów

Budowa strategii zwiększenia wartości portfela klientów

3. BADANIE POTENCJAŁU RYNKU

Oszacowanie popytu rynkowego (kraj / region)

Metody analizy atrakcyjności rynku

Wnioski i decyzje strategiczne

4. PROGNOZOWANIE SPRZEDAŻY

Czym jest prognozowanie?

Omówienie statystycznych metod prognozowania (rzetelne / nierzetelne?)

Proces sprzedaży – kluczowy element sukcesu firmy

Zastosowanie Analizy Procesu Sprzedaży (pipeline / lejek sprzedażowy)

5. ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ PRODUKTÓW

Zarządzanie klientem przez cele - MBO

Zarządzanie produktem: P&L, plany sprzedaży, podział planów na produkty, regiony, handlowców, zarządzanie celami vs realizacja

6. PLANOWANIE SPRZEDAŻY - WARSZTAT

Budowa pełnego planu sprzedaży - warsztat

Elementy składowe procesu i planu

Strategia sprzedaży

Określenie wielkości działu sprzedaży

Polityka cenowa

Obszary sprzedaży

Kanały Sprzedaży

Prezentacja wyników warsztatu przez zespół

Szkolenie "PLANOWANIE SPRZEDAŻY. Warsztaty z wykorzystaniem MS Excel" poprowadzi:

TRENER:

Mauricio Vargas Tapias

B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa Sp. z o.o.
ul. Kopijników 67C 03-274 Warszawa, tel. 22 877 38 43/44/47
email: bok@bonavigator.pl www.bonavigator.pl

NIP: 527-24-12-682 KRS: 0000171497
Zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie XIII wydział Gospodarczy KRS

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Trener - Praktyk. Menedżer wyższego szczebla z ponad 25-letnim doświadczeniem. Znawcą problematyki zarządzania strategicznego, operacyjnego firmami na rynku B2B, negocjacji (handlowych i zakupowych). Od 2022 roku zajmuje się problematyką zastosowań AI (Sztucznej Inteligencji) w procesach biznesowych.

W 2000 roku Dyrektor Handlowy w Kente Polska. Do jego zadań należało m.in.: współtworzenie strategii handlowej i marketingowej, zarządzanie i szkolenie sił sprzedaży, zarządzanie portfelem klientów kluczowych, negocjacje i współpraca z sieciami handlowymi.

W latach 2003 - 2006 Dyrektor Sprzedaży w PPG Industries Poland, gdzie odpowiadał za współtworzenie polityki i strategii handlowej firmy, zarządzanie zespołem handlowym (ASM i KAM), współpracę z dystrybutorami produktów PPG, zarządzanie relacjami z importerami i producentami z branży samochodowej w Polsce (Ford, Toyota, Fiat, Citroen, GM-Opel), prowadzenia negocjacji w sieciach ASO, wdrażanie innowacyjnych rozwiązań handlowych, technologicznych i produktowych na rynku krajowym.

Od połowy 2006 do 2010 roku Dyrektor Generalny i Członek Zarządu Grupo de Empresas Temper odpowiadał za uruchomienie firmy w Polsce i kompleksowe zarządzanie jej działalnością, ze szczególnym uwzględnieniem kreowania wizerunku firmy, wprowadzenia nowych produktów na rynek, negocjacje z klientami kluczowymi grupami zakupowymi, zarządzanie kosztami.

W latach 2012 - 2015 Dyrektor Europejskiego Konsorcjum Krajowych Grup Dystrybucyjnych z branży elektrotechnicznej o nazwie Global Electric Wholesaler Association – GEWA z siedzibą w Barcelonie (Hiszpania) i działające w wielu krajach naszego kontynentu. Jest odpowiedzialny za budowę i wdrożenie kompleksowej strategii Konsorcjum jak również za negocjacje umów globalnych z kluczowymi dostawcami tej branży.

Następnie związany z firmami LUG LIGHT FACTORY (Senior Business Development Manager - EU Distribution & Wholesale), NEONICA POLSKA Sp. z o.o. (Commercial Director), Ledholo (CSO).

Od roku 2010 doradca i konsultant firm z rynku B2B. Specjalizuje się w strategiach handlowych i marketingowych, doradztwie i wsparciu negocjacyjnym, rozwoju kompetencji sił sprzedaży. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR.

Absolwent Politechniki Łódzkiej (Wydział Organizacji Zarządzania), Politechniki Warszawskiej - Executive MBA. Ukończył studia doktoranckie w Instytucie Organizacji i Zarządzania w Przemśle "Orgmasz". Swoje szkolenia prowadzi również w języku angielskim i hiszpańskim.