



A/C Postaw na siebie!



AKADEMIA
CONTROLLINGU

Controlling sprzedaży

(1 dzień)

Zapisz się>>



Twój
pierwszy
wybór



Akademia Controllingu Sp. z o.o.
ul. Towarowa 35/403A
61-896 Poznań
Tel.: 61 852 33 53
info@akademiacontrollingu.pl
www.akademiacontrollingu.pl

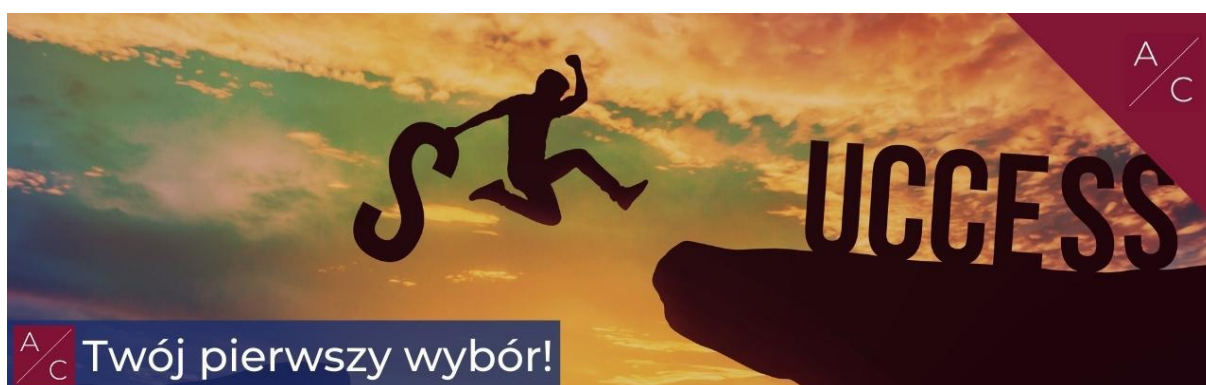
Partner strategiczny
i wyłączny przedstawiciel
ICV w Polsce

International Association
of Controllers



Controlling sprzedaży

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 zdobytych na



Akademia Controllingu Sp. z o.o.
ul. Towarowa 35/403A
61-896 Poznań
Tel.: 61 852 33 53
info@akademiacontrollingu.pl
www.akademiacontrollingu.pl

Partner strategiczny
i wyłączny przedstawiciel
ICV w Polsce

International Association
of Controllers



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!

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 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.



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

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.



Program szkolenia

Controlling sprzedaży

1. **Pojęcie controllingu w kontekście sprzedaży, orientacja controllingu:**
 - a. Czym jest controlling sprzedaży?
 - b. Rola controllingu sprzedaży.

2. **Warunki prawidłowo funkcjonującego controllingu sprzedaży.**

3. **Determinanty efektywności sprzedaży:**
 - a. Skuteczność a efektywność.
 - b. Model filarów dobrej sprzedaży.

4. **Planowanie:**
 - a. Metody planowania sprzedaży – ilościowe oraz jakościowe.
 - b. Budżetowanie kosztów sprzedaży.
 - c. Wyniki biznesowe, cele sprzedaży a aktywności handlowe.

5. **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.

6. **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.

7. Udzielanie informacji zwrotnej:

a. Projektowanie właściwego obiegu informacji zwrotnej.

b. Kokpit menedżerski.

Wymagania techniczne dotyczące szkolenia:

Organizator zastrzega sobie możliwość ew. nieznacznej modyfikacji programu szkoleniowego.

Zapisz się>>



Trener

dr Anna Sperska

Ekspert biznesowy, praktyk i konsultant obszarów controllingu, rachunku kosztów, Business Intelligence i Artificial Intelligence.

Doświadczenie praktyczne

Specjalizuje się w zarządzaniu strategicznym oraz zarządzaniu sprzedażą i marketingiem ze szczególnym uwzględnieniem controllingu oraz finansowych aspektów sprzedaży. Pracę naukową dodatkowo poświęca badaniu źródeł konkurencyjności przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym, w tym roli sprzedaży i marketingu w procesie ekspansji międzynarodowej.

Dr Anna Sperska posiada kilkunastoletnie doświadczenie zawodowe w obszarze zarządzania, sprzedaży i marketingu, w tym 12-letnie na stanowiskach menedżerskich jako Dyrektor Zarządzający, Dyrektor Sprzedaży, Pełnomocnik Zarządu i Prokurent, a wcześniej Kierownik Działu Marketingu i Kierownik Projektu. Jako Dyrektor Sprzedaży oraz Pełnomocnik Zarządu zarządzała kilkudziesięcioosobowymi zespołami sprzedaży, marketingu i analiz, skutecznie podnosząc efektywność podległych zespołów. Brała udział w projektach restrukturyzacyjnych oraz w dostosowaniu spółki do wymogów giełdowych. Ścisłe współpracowała z Zarządem firmy przy tworzeniu i realizacji projektów strategicznych. Doświadczenie zawodowe zdobywała w firmach C.Hartwig Gdynia S.A., Danfoss LPM oraz Oldendorff Carriers GmbH, a także podczas realizacji wielu projektów doradczych dla firm różnej wielkości, z różnych branż. Jako konsultant prowadziła skuteczne procesy restrukturyzacyjne przedsiębiorstw oraz zespołów sprzedażowych.

Od 2018 roku związana również ze środowiskiem akademicki, obecnie jest wykładownicą w Instytucie Handlu Zagranicznego, na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Gdańskiego oraz w Wyższej Szkole Biznesu i Administracji w Gdyni. Jest też twórcą i opiekunem merytorycznym Studiów Podyplomowych „Zarządzanie Sprzedażą w Przedsiębiorstwie” w Wyższej Szkole Administracji i Biznesu w Gdyni.



Absolwentka Handlu Zagranicznego na Uniwersytecie Gdańskim, Studium Podyplomowego „Zarządzanie Marketingowe na Rynku B2B” na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, programu typu MBA „Management” realizowanego przez Canadian Management Institute (obecnie ICAN) oraz wielu szkoleń w obszarze sprzedaży i zarządzania. W 2019 roku uzyskała stopień doktora w dziedzinie Ekonomia i Finanse na Uniwersytecie Gdańskim.

Prywatnie pasjonatka sportów kynologicznych i jeździectwa.

Kontakt



Akademia Controllingu Sp. z o.o.
ul. Towarowa 35/403A
61-896 Poznań

Tel.: 61 852 33 53

info@akademiacontrollingu.pl
www.akademiacontrollingu.pl

