



BUDOWANIE ZESPOŁU HANDLOWEGO

**OFERTA
SZKOLENIA**

CMA
— MARTYNA SEPIOŁO —
STYL
CONSULTING

Budowanie skutecznego zespołu sprzedażowego jest kluczowym elementem rozwoju każdej firmy. To szkolenie skierowane jest do menedżerów, rekruterów oraz osób odpowiedzialnych za zarządzanie zespołami handlowymi, które chcą opanować sztukę rekrutacji, selekcji i wdrażania najlepszych talentów. Program szkolenia dostarcza nie tylko wiedzy teoretycznej, ale również praktycznych narzędzi, które pomogą zbudować zespół sprzedażowy przynoszący wymierne efekty.

Program szkolenia

Moduł 1: Oferta pracodawcy

- Produkt i system sprzedaży w firmie: Zrozumienie kluczowych aspektów sprzedaży oraz systemu operacyjnego firmy. Dlaczego handlowiec to nie tylko sprzedawca, ale most łączący firmę z klientem?
- Strategia podziału rynku: Jak efektywnie dzielić rynek między handlowców, aby maksymalizować wyniki sprzedażowe?
- Etapy procesu selekcji: Oczekiwania wobec kandydatów na poziomie CV, rozmów kwalifikacyjnych i zatrudnienia.
- Prezentacja firmy jako pracodawcy: Jak odpowiednio przedstawić firmę kandydatom i jakie wartości powinny być komunikowane?
- Nowy pracownik jako część zespołu: Wprowadzenie nowego handlowca do zespołu – jak budować poczucie przynależności od pierwszego dnia.

Moduł 2: Rekrutacja

- Przygotowanie atrakcyjnego opisu stanowiska: Co powinno znaleźć się w ogłoszeniu, aby przyciągnąć najlepszych kandydatów?
- Konkurencyjne oferty pracy i rynek pracownika: Analiza rynku pracy – jak skutecznie konkurować o najlepsze talenty?
- Formy ogłoszeń: Przegląd płatnych i bezpłatnych form ogłoszeń – jakie kanały są najskuteczniejsze w poszukiwaniu kandydatów?
- Komunikacja rekrutacji wewnątrz firmy: Jak informować zespół o nowych rekrutacjach i budować pozytywną atmosferę wokół procesu zatrudniania?

Moduł 3: Selekcja

- System selekcji CV: Jak efektywnie analizować CV, aby szybko i skutecznie wyłonić najlepszych kandydatów?
- Prezentacja oferty pracy: Jak zainteresować kandydata ofertą i stworzyć atmosferę zaangażowania od pierwszego kontaktu?
- Sztuka słuchania: Jak prowadzić rozmowy rekrutacyjne, aby zebrać jak najwięcej istotnych informacji o kandydatach?
- Ocena kompetencji: Jak mierzyć i badać kompetencje twarde i miękkie kandydata?
- Poruszanie trudnych tematów: Jak rozmawiać o wyzwaniach, oczekiwaniach finansowych i warunkach współpracy?
- Rozmowa o warunkach współpracy: Jak skutecznie negocjować warunki zatrudnienia z kandydatami?

Moduł 4: Decyzyjność w wyborze kandydata

- Efekty psychologiczne w podejmowaniu decyzji: Jak unikać pułapek psychologicznych podczas procesu zatrudniania i podejmować obiektywne decyzje?
- Czym się kierować przy zatrudnianiu: Kluczowe czynniki decydujące o wyborze najlepszego kandydata.
- Czy zawsze trzeba kogoś wybrać?: Jak podchodzić do sytuacji, w których żaden z kandydatów nie spełnia w pełni oczekiwań.
- Wdrażanie nowego pracownika: Jak skutecznie wprowadzać nowych handlowców do zespołu i zapewnić im wsparcie w pierwszych miesiącach pracy.

To kompleksowe szkolenie zapewni uczestnikom narzędzia potrzebne do efektywnego budowania zespołów sprzedażowych, zwiększenia efektywności procesu rekrutacyjnego oraz długotrwałego rozwoju talentów w organizacji.

Prowadząca szkolenie:



Martyna Sepiolo to doświadczony trener sprzedaży i mentor z wieloletnim doświadczeniem w pracy z markami premium, takimi jak Guess i Gino Rossi. Specjalizuje się w sprzedaży rozwiązań edukacyjnych dla kancelarii prawnych oraz konsultacjach z zakresu efektywnej sprzedaży i budowania zespołów sprzedażowych. Z wykształcenia literaturoznawca, ukończyła studia doktoranckie oraz podyplomowe „Akademia Menedżera Sprzedaży”.

Posiada również dyplom Franklin University z Mentoringu i Coachingu, co pozwala jej efektywnie wspierać innych w rozwoju zawodowym. Jej bogata kariera obejmuje nie tylko sprzedaż, ale także budowanie strategii rekrutacyjnych oraz mentoring. Prywatnie Martyna jest spełnioną mamą, która udowadnia, że macierzyństwo można z sukcesem łączyć z prowadzeniem własnej firmy. Ceni jakość życia, luksusowe produkty i zdrowy balans między pracą a życiem prywatnym.