



Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.

★★★★★ 4,6 / 5
446 ocen

Planowanie, organizowanie i egzekwowanie sprzedaży – szkolenie z cyklu Akademia Menedżera Sprzedaży

Numer usługi 2026/05/06/10940/3542655

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 15:30 h

📅 12.05.2026 do 13.05.2026

3 259,50 PLN brutto

2 650,00 PLN netto

210,29 PLN brutto/h

170,97 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest dla: • Menedżerów sprzedaży, którzy chcą budować zwycięski zespół sprzedaży. • Właścicieli firmy, którzy odpowiadają za zarządzanie sprzedażą. • Zarządzających sprzedażą i zespołem sprzedaży w organizacji. • Doświadczonych kierowników sprzedaży, którzy chcą się doskonalić i rozwijać sprzedaż. • Liderów sprzedaży, którzy stawiają pierwsze kroki w nowej roli. • Handlowców, którzy właśnie awansowali na menedżera sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	08-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Planowanie, organizowanie i egzekwowanie sprzedaży – szkolenie z cyklu Akademia Menedżera Sprzedaży" przygotowuje uczestników do pełnienia roli skutecznego menedżera sprzedaży, poprzez wykorzystanie praktycznych i skutecznych narzędzi wspierające pracę menedżera sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie Planowanie, organizowanie i egzekwowanie sprzedaży	• identyfikuje narzędzia do planowania prac w sprzedaży i prowadzenia spotkań	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• definiuje sposoby na odciążenie handlowców i zautomatyzowanie pracy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• omawia najczęstsze menedżerskie błędy w egzekucji działań sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje rolę dobrego menedżera w organizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik skutecznie planuje organizuje i egzekwuje sprzedaż w organizacji	• planuje sprzedaż	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• buduje struktury organizacyjne działów sprzedaży, wspierające strategię sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wdraża metody na odciążenie handlowców i zautomatyzowanie pracy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• stosuje techniki udzielania informacji zwrotnej, delegowania zadań i sprawnego komunikowania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wykorzystuje narzędzia do planowania prac w sprzedaży i prowadzenia spotkań	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje się świadomością konieczności ciągłej aktualizacji wiedzy w zakresie skutecznego planowania, organizowania i egzekwowania sprzedaży w organizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

PROGRAM

Główne obszary pracy w module:

- Planowanie sprzedaży i zarządzanie P&L: jak układać plany, które da się dowieźć oraz skutecznie łączyć je z rentownością, a nie tylko z obrotem.
- Wyznaczanie celów i ich skuteczna komunikacja w oparciu o plany aktywnościowe (czyli jak komunikować cele i przekładać je na aktywności w taki sposób, by zachować jak największy wpływ zarządcy na ich realizację)
- Struktura działu i role: projektowanie struktur („all in one” vs specjalizacja), które wspierają realizację strategii i segmentację klientów zamiast ją sabotować.
- KPI i system wczesnego ostrzegania: wybór kilku kluczowych metryk, które sygnalizują problemy z lejkiem, aktywnościami i marżą zanim pojawi się „dziura” w wyniku.
- Dashboard menedżerski: jak zbudować prosty pulpit (forecast, status realizacji celu, aktywności, pipeline), który pozwala prowadzić zespół i rozmowy 1:1 w oparciu o liczby.
- Efektywność pracy handlowców: analiza czasu pracy, decyzja między „all in one” a specjalizacją oraz przejście od porządkowania pracy do realnej egzekucji.
- Strukturyzacja zespołów pod wyznaczone cele w połączeniu z definiowaniem rytmu pracy, który przekłada się osiągnięte rezultaty
- Kultura odpowiedzialności: jak zbudować standardy i nawyki, w których handlowcy biorą odpowiedzialność za wynik, a nie tylko „tłumaczą rynek”.
- Zwinne zarządzanie i sprinty: wykorzystanie prostych elementów agile (Sprint Planning, Daily, Weekly, Review, Retro) do prowadzenia zespołu sprzedaży w krótkich, domkniętych cyklach.
- Spotkania zespołowe i 1:1: najlepsze praktyki prowadzenia odpraw, weekly i rozmów rozliczająco-planujących („złotówka za pomysł, milion za wdrożenie”).
- Zarządzanie aktywnościami: jak przełożyć cele na konkretne aktywności w CRM i pracę z pipeline’em oraz jak unikać typowych błędów menedżerskich w egzekucji działań sprzedażowych.

Ten moduł daje właścicielom firm i menedżerom sprzedaży praktyczny zestaw narzędzi do poukładania planów, struktur, KPI i rytmu pracy w taki sposób, żeby zespół dowodził cele sprzedażowe w powtarzalny, policzalny i przewidywalny sposób.

INFORMACJE DODATKOWE

Grupa docelowa:

Szkolenie dedykowane jest dla:

- Menedżerów sprzedaży, którzy chcą budować zwycięski zespół sprzedaży.
- Właścicieli firmy, którzy odpowiadają za zarządzanie sprzedażą.
- Zarządzających sprzedażą i zespołem sprzedaży w organizacji.
- Doświadczonych kierowników sprzedaży, którzy chcą się doskonalić i rozwijać sprzedaż.
- Liderów sprzedaży, którzy stawiają pierwsze kroki w nowej roli.
- Handlowców, którzy właśnie awansowali na menedżera sprzedaży.

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **15,5 godzin zegarowych**, w tym: **6,5 godziny** stanowi część praktyczną, **6 godzin** część teoretyczną, **30 minut** walidacja. Podana ilość godzin szkolenia zawiera czas trwania przerw.

Walidacja:

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Pytania testowe przygotowane zostały przez niezależnego walidatora, zapewniając rozdzielną funkcję uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Planowanie sprzedaży i zarządzanie P&L: jak układać plany, które da się dowieźć oraz skutecznie łączyć je z rentownością, a nie tylko z obrotem	Zajęcia	Marek Traczyk	12-05-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 18 Wyznaczanie celów i ich skuteczna komunikacja w oparciu o plany aktywnościowe	Zajęcia	Marek Traczyk	12-05-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 18 -	Przerwa	-	12-05-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 18 Struktura działu i role: projektowanie struktur („all in one” vs specjalizacja), które wspierają realizację strategii i segmentację klientów zamiast ją sabotować	Zajęcia	Marek Traczyk	12-05-2026	11:15	13:00	01:45
5 z 18 -	Przerwa	-	12-05-2026	13:00	13:45	00:45
6 z 18 KPI i system wczesnego ostrzegania: wybór kilku kluczowych metryk, które sygnalizują problemy z lejkiem, aktywnościami i marżą zanim pojawi się „dziura” w wyniku	Zajęcia	Maciej Konieczny	12-05-2026	13:45	14:30	00:45
7 z 18 Dashboard menedżerski: jak zbudować prosty pulpit (forecast, status realizacji celu, aktywności, pipeline), który pozwala prowadzić zespół i rozmowy 1:1 w oparciu o liczby	Zajęcia	Maciej Konieczny	12-05-2026	14:30	15:00	00:30
8 z 18 -	Przerwa	-	12-05-2026	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 18 Efektywność pracy handlowców: analiza czasu pracy, decyzja między „all in one” a specjalizacją oraz przejście od porządkowani a pracy do realnej egzekucji	Zajęcia	Maciej Konieczny	12-05-2026	15:15	16:30	01:15
10 z 18 Strukturyzacja zespołów pod wyznaczone cele w połączeniu z definiowaniem rytmu pracy, który przekłada się na osiągnięte rezultaty	Zajęcia	Maciej Konieczny	13-05-2026	09:00	10:00	01:00
11 z 18 Kultura odpowiedzialności: jak zbudować standardy i nawyki, w których handlowcy biorą odpowiedzialność za wynik, a nie tylko „tłumaczą rynek”	Zajęcia	Maciej Konieczny	13-05-2026	10:00	11:00	01:00
12 z 18 -	Przerwa	-	13-05-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 18 Zwinne zarządzanie i sprinty: wykorzystanie prostych elementów agile (Sprint Planning, Daily, Weekly, Review, Retro) do prowadzenia zespołu sprzedaży w krótkich, domkniętych cyklach	Zajęcia	Maciej Konieczny	13-05-2026	11:15	13:00	01:45
14 z 18 -	Przerwa	-	13-05-2026	13:00	13:45	00:45
15 z 18 Spotkania zespołowe i 1:1: najlepsze praktyki prowadzenia odpraw, weekly i rozmów rozliczająco-planujących	Zajęcia	Marek Traczyk	13-05-2026	13:45	15:00	01:15
16 z 18 -	Przerwa	-	13-05-2026	15:00	15:15	00:15
17 z 18 Zarządzanie aktywnościami: jak przełożyć cele na konkretne aktywności w CRM i pracę z pipeline'em oraz jak unikać typowych błędów menedżerskich w egzekucji działań sprzedażowych	Zajęcia	Marek Traczyk	13-05-2026	15:15	16:30	01:15
18 z 18 -	Walidacja	-	13-05-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	15:30
w tym suma godzin zajęć	12:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	17:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 259,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,97 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	15:30

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2

1 z 2

Maciej Konieczny



Doświadczony menadżer z wieloletnim doświadczeniem w międzynarodowych firmach, specjalizujący się w budowaniu i nadzorowaniu sieci sprzedaży. Odpowiedzialny między innymi za program rozwoju sieci dealerskiej na poziomie globalnym. Wierzę w analityczne podejście do budowania właściwych struktur i procesów, co znacząco przyczyniło się do sukcesu prowadzonych projektów. Entuzjasta nowych technologii, aktywnie uczestniczy w rewolucji związanej z projektowaniem i wdrażaniem rozwiązań wykorzystujących AI.

Zajmuję się analityką efektywności sprzedaży, planowaniem i budowaniem struktur sprzedaży, procesami sprzedażowymi.

Do moich mocnych stron należą: strategia sprzedaży, budowanie struktur sprzedażowych, zarządzanie personelem.



2 z 2

Marek Traczyk

Menedżer sprzedaży, konsultant.

Praktyk sprzedaży B2B oraz doradcą rozwoju biznesu, specjalizującym się w budowie powtarzalnych i skalowalnych procesów sprzedaży oraz rozwoju sprzedaży międzynarodowej.

Posiada ponad 19 lat doświadczenia w zarządzaniu sprzedażą, ekspansji zagranicznej i rozwoju biznesu w firmach produkcyjnych i technologicznych. Pracował jako menedżer sprzedaży międzynarodowej i konsultant, wspierając organizacje w wejściu na nowe rynki oraz skalowaniu sprzedaży – w szczególności w Europie Zachodniej i USA.

W swojej pracy koncentruje się na porządkowaniu i wdrażaniu kluczowych mechanizmów sprzedaży B2B: od definiowania segmentów, ICP i propozycji wartości, przez projektowanie lejków sprzedażowych i standardów pracy zespołów, po rozwój prospectingu i relacji partnerskich na poziomie zarządów oraz top managementu. Ma doświadczenie we współpracy z Klientami z ponad 20 krajów oraz w realizacji projektów rozwoju sprzedaży i ekspansji międzynarodowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Warunki uczestnictwa

Ogólne warunki świadczenia usług poprzez Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Academy of Business sp. k. dostępne są na stronie: <https://www.academyofbusiness.pl/ogolne-warunki-swiadczenia-uslug-osobom-prawnym/>

Informacje dodatkowe

- Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.
- Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.
- Szkolenie jest częścią programu „Akademia Menedżera Sprzedaży”.

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum konferencyjne EY Academy of Business - budynek Focus, 1 piętro, wjazd schodami ruchomymi/windą.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Zuzanna Stępień

E-mail zuzanna.stepien@pl.ey.com

Telefon (+48) 510 201 314