



Human Digital Group  
THE EXPERIENCE REMAINS

Krauthammer  
by Lepaya

2023-ra aktualizált modulokkal!

# Sales Management 4.0

## Üzleti teljesítmény maximalizálása

Mit kíván a XXI. Század az értékesítőktől? Miben tudják a sales vezetők támogatni csapatukat az értékesítési folyamat fázisaiban? Hogyan lehet motivációt teremteni a virtuális értékesítéshez? Mi kell a technológiák jobb kihasználásához? Kiemelkedő vezetői képességekre és az értékesítési technikák, technológiák, készségek és folyamatok tudatos alkalmazására van szükség. Programunk ezt a tudatosságot és fejlődést támogatja, hogy képesek legyenek a vezetők motiváló környezetet létrehozni. A konkrét célok kitűzése mellett biztosítani kell, hogy a célokat a csapat egésze és minden egyes tagja teljesíti, fenntarthatóvá és előrejelezhetővé téve az értékesítési tevékenység bevételét.



### Tanácsadó



### Galambos Ágnes



#### Profil

- Az ügyfelek érzékelhető és mérhető viselkedésbeli változásának ösztönzése
- Sales / menedzsment / networking képzések
- Változási folyamatok menedzselése

#### Tapasztalat

- Ügyvezető/ szenior tanácsadó – Human Digital Group/Krauthammer Hungary
- Humánpolitikai Vezető - ING Biztosító – Schiller Autóház
- KAM Vállalati Bank Üzletág, - ING Bank
- Vállalati kapcsolattartó/kockázatelemző - BNP-KH-Dresdner Bank, Postabank

#### Képzettség

- MBA – Case Western University és CEU
- Üzemgazdász - Pénzügyi és Számviteli Főiskola
- Akkreditált DISC tanácsadó/ Daniel Ofman / OD tanácsadó
- Krauthammer Belső Egyetem

#### Fő célcsoport

- Értékesítési vezetők
- Kereskedelmi igazgatók

• **Nyelv:** Magyar

• **Képzési ár:**  
490.000 Ft + Áfa/fő

#### Módszertan

- 3-4 hét a tréningalkalmak között
- cc 8 fős csoportok
- Interaktív, mindenkit megmozgató viták, szituációs gyakorlatok, pozitív szándékú egyéni visszajelzések
- Egyéni akciótervek és beszámolók a megvalósítás eredményeiről
- Group coaching megközelítés
- Összefoglaló memóriakártyák és mobilon futó applikáció hogy mindig zsebben legyen a tudás

#### Időpontok, helyszín

- **Időtartam: 5X1 nap**  
Minden alkalom 9:00-17:00
- 2023. november 21.  
2023. december 20.  
2024. január 18.  
2024. február 13.  
2024. március 5.
- **+ 1 alkalmas egyéni walking coaching a Margitszigeten**
- **Helyszín:**  
**Margitsziget Grand Hotel 4 em. 20.**



## 1. nap: A vezetői példamutatás alkalmazása

- Értékesítés a XXI. Században – kik a sikeres értékesítők és milyen irányban kell fejleszteni?
- A folyamatosan fejlődő vezető: vezetői viselkedésünk folyamatos felülvizsgálata, mint a siker feltétele
- Komplex stratégiai értékesítés – fázisok és sikertényezők KPI-KBI
- Egyéni fejlesztési célok
- Értékesítési vezetői stílusok és a csapat érettségi szintje
- Személyre szabott delegálás
- Nehéz döntések bejelentése
- Az értékesítési vezetés 5 kulcs attitűdje

Egyéni akcióterv elkészítése

## 2. nap: Az üzleti tehetség kifejtése

Beszámoló a gyakorlati alkalmazásról

- Erősségekre építés
- Skill-Will mátrix egyéni motiválás és fejlesztés
- Fejlesztő jellegű visszajelzések - a Krauthammer OSCAR módszere
- Ellenvetések, kifogások, kritika kezelése
- A „fejlesztő értékelő beszélgetés” struktúrája
- A tudatos kérdés és aktív hallgatás technikái: releváns információ begyűjtése; az érdeklődés felkeltése és az önbizalom erősítése
- Dicséret: – motiváció az erőfeszítésre
- Field coaching – a vezetői támogatás művészete

Egyéni akcióterv elkészítése

## 3. nap: Üzleti teljesítmény menedzselése

Beszámoló a gyakorlati alkalmazásról

- Teljesítménymenedzsmet éves folyamata: célkitűzések kijelölése és ellenőrzése, eredménymérés
- Egyéni tevékenységek benchmarkja, ügyféltalálkozók tervezése
- Ellenőrzés: az értékesítési siker feltételeinek megteremtése
- A helyreigazító megbeszélés: az egymondatos javaslatról az alapelvek megerősítéséig
- Mikor és hogyan mondjunk NEM-et? – nézőpontunk megerősítése és megértetése

Egyéni akcióterv elkészítése

## 4. nap: Team menedzsmet - az interjútól a sikerig

Beszámoló a gyakorlati alkalmazásról

- A viselkedés alapú felvételi interjú technikája
- Az új tagok integrálása, pl. buddy system, peer coaching, stb.
- Hatékony értékesítési megbeszélések: 'eredmény áttekintő' értékesítési találkozó,
- A vezető, mint a csapat coacha: a probléma tisztázása, megoldások felszínre hozása, konkrét lépések kijelölése
- A konfliktuskezelés 2 szintje: feladat és kapcsolat figyelembe vétele
- Vezetői konfliktuskezelés: hatalmi szó, kölcsönös megegyezés kialakítása, döntőbíráskodás

Egyéni akcióterv elkészítése

## 5. nap: Komplex értékesítési folyamat vezetői támogatása

Beszámoló a gyakorlati alkalmazásról

- Tárgyalás: a külső-belső partnerekkel való győztes-győztes megbeszélések 5 kulcsfontosságú viselkedésmódja
- Árvédelem: miként alkossuk meg a keretet az árrés leghatékonyabb megvédéséhez
- Konkurencia összehasonlítás
- Lobbizás
- Zárás és nyomásgyakorlás
- A partnerkapcsolat értékelő megbeszélés

Egyéni akcióterv elkészítése

Zárás, tanúsítvány



JELENTKEZÉSI LAP			
A képzés	Sales management 4.0		
A képzés azonosítója	O/SLS5/BUDA/HU/2023		
A képzés időpontja:	2023.11.21.; 2023.12.20.; 2024.01.18.; 2024.02.13.; 2023.03.05.		
A képzési díj:	490.000 +Áfa/fő, 450.000 Ft + ÁFA / 2 fő/vállalat regisztrációja esetén		
<b>A jelentkező (magánszemély) ("Résztvevő") adatai:</b>			
Név:		Adóazonosító jele:	
Anyja neve:		Beosztás:	
Születési hely:		Születési idő:	
Telefonszám:			
Legmagasabb iskolai végzettség:			
E-mail cím:			
<b>A költségviselő (cég) ("Megbízó") számlázási címe:</b>			
Cégnév:		Város, irányítószám:	
Cégcsoport		Utca, házszám:	
Cégjegyzékszám:		Adószám:	
Telefonszám:			
Bankszámlaszám:			
<b>A költségviselő Megbízó postacíme (amennyiben eltér a számlázási címtől):</b>			
Város, irányítószám:		Utca, házszám:	
<b>A képzésért felelős vezető (a Megbízónál):</b>			
Név:		Beosztás/munkakör:	
Telefonszám:			
E-mail-cím:			
Dátum:	<i>Résztvevő aláírása:</i>		
Dátum:	<i>Megbízó cégszerű aláírása:</i>		
Dátum:	<i>Képző Intézmény aláírása:</i>		

Ezen kitöltött, a fent megjelölt Megbízó és Résztvevő által aláírt és a Képző Intézmény számára visszaküldött Jelentkezési lap minősül a megjelölt Képzés megrendelésének. A Megbízó és a Résztvevő által aláírt és átadott jelen okirat Képző Intézmény általi aláírásával jön létre - a hátoldalon írott tartalommal - a Megbízó és a Képző Intézmény közötti Szolgáltatási szerződés, valamint a Résztvevő és a Képző Intézmény közötti Felőttképzési szerződés. A képzésen való megjelenés feltétele a képzési díj megfizetése, a képzésre benyújtott ezen jelentkezési lap (és ezzel a Szolgáltatási és Felőttképzési Szerződés) Résztvevő és Megbízó általi cégszerű aláírása.

Kérdés esetén további információval az alábbi elérhetőségek egyikén állunk rendelkezésre:

Tel: +36 30 605 7946

E-mail: [info@humandigitalgroup.com](mailto:info@humandigitalgroup.com)

Megbízó a jelentkezési lap aláírásával tudomásul veszi, hogy a fent megnevezett Képzést megelőző 4 héten belüli lemondás esetén a részvételi díj 25%-a, 10 munkanapon belüli lemondás esetén a részvételi díj 50%-a, 3 munkanapon belül és a képzést megkezdését követően a teljes részvételi díj számlázásra kerül a Megbízó felé.



## SZOLGÁLTATÁSI ÉS FELNŐTTKÉPZÉSI SZERZŐDÉS

E szerződés a túldalalon (a Képző Intézmény aláírása mellett) feltüntetett időben jött létre, egyrészt az alábbiakban megjelölt Képző Intézmény, másrészt (1) a túldali jelentkezési lapon Megbízóként feltüntetett személy között, mint szolgáltatási szerződés (a **Szolgáltatási Szerződés**), továbbá (2) a túldali jelentkezési lapon Részvevőként feltüntetett magánszemély között, mint felnőttképzési szerződés ("**Képzési Szerződés**"):

Név	Human Digital Group Kft.
Székhely	1007 Budapest, Ensana Grand Margitsziget Hotel IV. emelet
Cégjegyzékszám	01-09-320056
Adószám	26248534-2-41
Bankszámlaszám	10918001-00000099-31740005
Képviseli	Galambos Ágnes

(a továbbiakban: **Képző Intézmény** vagy **Megbízott**)

### 1. A SZERZŐDÉSEK TÁRGYA

- 1.1 SZOLGÁLTATÁSI SZERZŐDÉS Megbízó ezennel megbízza a Megbízottat a jelentkezési lapon meghatározott képzés (a **Képzés**) megtartásával. A Képzés programját a Megbízó megismerte. A Megbízott a Képzés megtartását elvállalja. Kijelenti továbbá, hogy annak megtartására képes, illetve az ahhoz szükséges szakértelemmel, képzett személyzettel rendelkezik.
- 1.2 FELNŐTTKÉPZÉSI SZERZŐDÉS A Részvevő és a Képző Intézmény megállapodnak abban, hogy a Képző Intézmény által szervezett Képzésben a Részvevő részt vesz. A Képzés ismertetőjét a Részvevő átvette és elolvasta. A Képzés díját a Szolgáltatási Szerződés szerint a Megbízó viseli.

### 2. A KÉPZÉS MEGNEVEZÉSE: **Női vezetőképzés – Vezetőképzés speciális perspektívából**

### 3. A KÉPZÉS ÓRASZÁMA: 40 óra

A KÉPZÉS IDŐPONTJAI: 2023.11.21.; 2023.12.20.; 2024.01.18.; 2024.02.13.; 2023.03.05

A KÉPZÉS IDŐTARTAMA: 9.00 – 17.00

4. A KÉPZÉS HELYSZÍNE: 1007 Budapest, Ensana Grand Margitsziget Hotel IV. emelet
5. A KÉPZÉS JELLEGE. Csoportos képzés
6. KÉPZÉS ÜTEMEZÉSE: A képzés ismertetőjében leírva.
7. A KÉPZÉS CÉLJA: A képzéshez tartozó ismertetőben leírtak elsajátítása.
8. A KÉPZÉSSEL MEGSZEREZHETŐ, ELSAJÁTÍTHATÓ ISMERETEK, KOMPETENCIÁK: A képzés ismertetőjében leírva.
9. A KÉPZÉS SORÁN NYÚJTOTT TELJESÍTMÉNY ELLENŐRZÉSÉNEK, ÉRTÉKELÉSÉNEK MÓDJA: Szóbeli értékelés
10. HIÁNYZÁS MÉRTÉKE ÉS A KÉPZÉS ELVÉGZÉSÉVEL MEGSZEREZHETŐ DOKUMENTUM: A tréning első napján a megjelenés kötelező. A hiányzás maximális mértéke 20%. Nem megjelenés vagy 20% feletti hiányzás esetén a tanfolyam elvégzését igazoló Tanúsítvány nem adható ki.
11. A KÉPZÉSI DÍJ:
  - 11.1. A képzésen való részvétel feltétele a képzési díj megfizetése, a képzésre benyújtott Jelentkezési lap és jelen Szerződés cégszerű aláírása.
  - 11.2. A képzési díj összege a jelentkezési lapon kerül megjelenítésre.
  - 11.3. A szerződő felek megállapodnak abban, hogy az ÁFA tv. szerinti teljesítési időpontnak a Képzés első napját tekintik.
  - 11.4. A képzési díjat a Megbízó a képzés első napján kiállított számla ellenében átutalással fizeti meg a Megbízott fent megadott számú bankszámlájára. Fizetési határidő 8 nap.



**12. TITOKTARTÁS ÉS ADATKEZELÉS:**

- 14.1 Megbízott harmadik személlyel szemben köteles minden olyan ismeretanyagot, tényt, adatot, körülményt, vagy bármilyen egyéb adathordozón rögzített vagy rögzítetlen információt titokként megőrizni, amely a jelen Szolgáltatási Szerződés teljesítése során akár a Megbízóval, akár a megbízás tárgyával kapcsolatban tudomására jutott.
- 14.2 Megbízott/Képző Intézmény kijelenti és a Képzésben részt vevő személy tudomásul veszi, hogy a Képző Intézmény a képzés lebonyolítása érdekében és azzal összefüggésben személyes adatokat kezel a jogszabályban előírt módon és annak megfelelően. Az adatokat a törvényben meghatározott szervezeteknek a törvényben meghatározott módon és célból átadhatja. Megbízott GDPR szerinti és Megbízó által megismert Adatkezelési Szabályzata az alábbi címen érhető el: <https://humandigitalgroup.com/adatvedelmi-nyilatkozat/>. Megbízott/Képző Intézmény az adatkezelésre vonatkozó előírásokat és kötelezettségeket alvállalkozó bevonása esetén is biztosítja.

**13. LEMONDÁS:**

A Képzést megelőző 4 héten belüli lemondás esetén a részvételi díj 25%-a, 10 munkanapon belüli lemondás esetén a részvételi díj 50%-a, 3 munkanapon belül és a képzést megkezdését követően a teljes részvételi díj számlázásra kerül a Megbízó felé.

**14. EGYÉB:**

- 16.1 A Szerződést a Szerződő felek, mint akaratukkal mindenben megegyezőt jóváhagyólag aláírják.

Résztevő

Megbízó

Megbízó