



▶ SESJA 1 - 2

28-29.02.2019 | 20.03.2020 |

Prowadzący:
Wojciech Kordalewski ▶
Marek Konieczny ▶



ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ AUT NOWYCH

ORGANIZACJA DZIAŁU SPRZEDAŻY

- ▶ Schemat organizacyjny mono i multibrandowych dealerstw
- ▶ Wielkość struktury vs sprzedaż
- ▶ Zakresy odpowiedzialności
- ▶ Zakresy obowiązków pracowników liniowych
- ▶ Zadania, cele – czy, po co, jak i komu je wyznaczać, i jak je formalizować
- ▶ Po co zatrudniamy kierownika?

ZARZĄDZANIE DZIAŁEM SPRZEDAŻY

- ▶ Planowanie, kaskadowanie, rozliczanie, motywowanie i nadzór nad sprzedawcami

- ▶ Systemy wynagrodzeniowe – powiązanie z efektami pracy
- ▶ Nadzór nad relacjami sprzedawca-klient
- ▶ (kontakty, telefony przychodzące, jazdy testowe, CSI)
- ▶ Zarządzanie sprzedażą
- ▶ Audyty jakościowe,
- ▶ Mity czy fakty – raporty w dziale handlowym
 - Dla kogo?
 - Po co?
 - Jak je czytać, rozumieć i umieć wykorzystać?
- ▶ Wskaźniki KPI (konwersje, wskaźniki przychodowe, marżowe, zyskowności, jakościowe)

▶ SESJA 2

21.03.2020 |

Prowadzący:
Adam Kowalczyk ▶



ZARZĄDZANIE DZIAŁEM F&I I DZIAŁEM UBEZPIECZEŃ

- ▶ Modele organizacji sprzedaży produktów finansowych
- ▶ Zarządzanie wskaźnikowe działem F&I
- ▶ Budżetowanie w dziale F&I
- ▶ Systemy wynagrodzeń wszystkich uczestników sprzedaży produktów finansowych
- ▶ Komunikacja pomiędzy działami handlowymi jako kluczowy element sukcesu F&I

- ▶ Monitoring i CRM w dziale F&I
- ▶ Współpraca z Instytucjami Finansowymi – negocjacje, wsparcie marketingowe
- ▶ Szkolenie w dziale F&I – najważniejsze kompetencje sprzedażowe specjalistów F&I
- ▶ Zakresy obowiązków wszystkich uczestników sprzedaży produktów finansowych
- ▶ Zakres obowiązków osób bezpośrednio odpowiadających z F&I

▶ SESJA 3

17.04.2020

Prowadzący:
Michał Wąsik



ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ AUT UŻYWANYCH

ORGANIZACJA DZIAŁU SPRZEDAŻY

- ▶ Rola samochodów używanych w firmie dealerskiej (miejsce w strategii firmy)
- ▶ Schemat organizacyjny
- ▶ Wielkość struktury
- ▶ Zakresy obowiązków

PLANOWANIE SPRZEDAŻY, BUDŻETOWANIE

- ▶ Tworzenie planu sprzedaży samochodów używanych
- ▶ Analiza źródeł pozyskania samochodów używanych (trade-in, leasing, car-fleet, import, skup od klientów indywidualnych)
- ▶ Sprzedaż indywidualna i B2B
- ▶ Sprzedaż do hurtowników
- ▶ Zapotrzebowanie stokowe, finansowe, rotacja
- ▶ Budżetowanie
 - Przychodów
 - Marż
 - Kosztów
- ▶ Wskaźniki KPI (działowe/indywidualne)
- ▶ Wpływ rotacji, marży na zwrot z inwestycji.
- ▶ Marketing
 - Internet, prasa specjalistyczna, POS, ulotki i broszury, CRM

ZARZĄDZANIE DZIAŁEM

- ▶ Planowanie, kaskadowanie, rozliczanie, motywowanie i nadzór nad sprzedawcami
- ▶ Systemy wynagrodzeniowe – powiązanie z efektami pracy
- ▶ Nadzór nad relacjami sprzedawca-klient (kontakty, telefony przychodzące, jazdy testowe, CSI, konwersje)
- ▶ Obsługa klienta
- ▶ Audyty jakościowe,
- ▶ Wskaźniki KPI (konwersje, wskaźniki przychodowe, marżowe, zyskowności, jakościowe)
- ▶ Przyjęcia i przygotowanie samochodów do ekspozycji
 - Kontrola stanu technicznego i usuwanie usterek
 - Oceny techniczne i wyceny samochodów
 - Prezentacja samochodów i oferty
 - Zarządzanie ekspozycją samochodów
- ▶ Zarządzanie cenami
 - Budowanie ceny sprzedaży
 - Kiedy przecena
 - Wpływ rotacji na cenę
- ▶ Zarządzanie stokiem
 - Wskaźniki KPI (konwersje, jakościowe, gospodarki magazynowej)

18.04.2019

Prowadzący:
Anna Matecka



ZARZĄDZANIE PERSONELEM

- ▶ Zasoby ludzkie jako najważniejsza przewaga konkurencyjna
- ▶ Rola kadry managerskiej – 10 ról managera
- ▶ Wymagane kompetencje na poszczególnych stanowiskach
- ▶ Zakresy obowiązków i odpowiedzialności

- ▶ Stawianie oczekiwań
- ▶ Określanie konkretnych celów i wyznaczanie zadań
- ▶ Kaskadowanie celów
- ▶ Za co wynagradzać?
- ▶ Systemy wynagrodzeń



- ▶ Oceny okresowe, oceny kompetencji, ocena 360
- ▶ Rozwój kadry liniowej
- ▶ Wskaźniki dla kadry liniowej
- ▶ System pracy z kadrami liniowymi

- ▶ Analiza dostępnych w firmie zasobów ludzkich
- ▶ Wypracowanie profili personalnych optymalnych dla danego stanowiska

▶ SESJA 4

22.05.2019 |

Prowadzący:
Piotr Majcher



EXCEL W DZIALE SPRZEDAŻY

PRZYGOTOWANIE DANYCH DO ANALIZY

- ▶ Poprawne wprowadzanie danych do Excel
- ▶ Znajdowanie i oznaczanie niepoprawnych danych
- ▶ Poprawianie danych przy użyciu mechanizmu znajdź/zamień
- ▶ Poprawianie liczb przechowywanych jako tekst
- ▶ Importowanie danych z systemów DMS i CRM

ANALIZA DANYCH PRZY POMOCY TABEL PRZESTAWNYCH

- ▶ Wstawianie tabeli przestawnej,
- ▶ Zmianie obliczeń wykonywanych w tabeli przestawnej,

- ▶ Formatowanie tabeli przestawnej,
- ▶ Filtrowanie i sortowanie w tabeli przestawnej.

ANALIZA I PRZEKSZTAŁCANIE DANYCH PRZY POMOCY FUNKCJI

- ▶ Najważniejsze funkcje do pracy z tekstem,
- ▶ Funkcje do tworzenia inteligentnych i warunkowych formuł – funkcje logiczne,
- ▶ Łączenie danych przy pomocy funkcji wyszukiwujących,
- ▶ Najpopularniejsze funkcje

23.05.2019 |

Prowadzący:
Wojciech Kordalewski



ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ SAMOCHODÓW NOWYCH – PLANOWANIE SPRZEDAŻY, BUDŻETOWANIE

PLANOWANIE SPRZEDAŻY, BUDŻETOWANIE

- ▶ Analiza potencjałów,
- ▶ Analiza udziałów w rynku
- ▶ Segmentacja klientów – do czego wykorzystać
- ▶ Tworzenie planu sprzedaży samochodów
- ▶ Plan dealera vs plany importerskie - analiza

- ▶ Zapotrzebowanie stokowe
- ▶ Zapotrzebowania finansowe
- ▶ Prawidłowa rotacja i jej wdrażanie
- ▶ Przygotowanie danych do budżetów
- ▶ Prawidłowe przygotowanie do budżetowania
- ▶ Struktury dealerskich budżetów
- ▶ Budżetowanie
 - Przychodów
 - Marż
 - Kosztów
- ▶ Wskaźniki KPI (działowe/indywidualne)