kod szkolenia: ZP-AgSale / PL DL 2 d

Agile i Sprzedaż - jak skutecznie korzystać z podejścia zwinnego w rozwijaniu sprzedaży

Odbiorcy szkolenia

Szkolenie skierowane jest do osób pracujących w działach sprzedaży, promocji i public relations, zajmujących się komunikacją z klientami oraz osób zarządzających takimi działami. Najwięcej skorzystają na szkoleniu osoby odpowiedzialne za sprzedaż internetową, relacje z klientami, osoby tworzące nowe lub rozwijające obecne produkty i/lub usługi.

Korzyści

- poznanie frameworku zwinnego
- nabycie umiejętności iteracyjnego, przyrostowego budowania rozwiązań
- nabycie umiejętności wykorzystywania informacji zwrotnej w projektowaniu i rozbudowie rozwiązań
- nabycie umiejętności budowania wymagań biznesowych w oparciu o zasady Agile
- nabycie umiejętności w wykorzystywaniu modeli biznesowych z użyciem podejścia zwinnego

Program szkolenia

Szkolenie prowadzone jest technikami opartymi o prace warsztatowe oraz ćwiczenia grupowe i indywidualne.
Program szkolenia:

1. Zwinność, jako element sukcesu firmy
    - przewaga firm zwinnych nad prowadzonymi klasycznie
    - dlaczego zwinność jest w modzie

- wyznaczniki zwinności

2. Co to znaczy być zwinnym
   - ciągle doskonalenie się
   - na czym polega praca iteracyjna
   - jak planować poszczególne iteracje
   - co wziąć pod uwagę w planowaniu pracy zwinnej
3. Rola komunikacji w podejściu zwinnym do rozwoju
   - analiza interesariuszy
   - zasady komunikacji oraz feedbacku
4. Znaczenie środowiska, otoczenia biznesowego w projektowaniu i rozwoju sprzedaży
   - narzędzia do analizy zewnętrznej
   - zasady wprowadzania zmian do projektu na podstawie zmieniającego się otoczenia
5. Zasady ustalania zakresu poszczególnych iteracji – budowanie wymagań
   - czym są wymagania biznesowe
   - jak poprawnie szacować czas trwania planowanych zmian
   - jak decydować o priorytecie proponowanych kierunkach rozwoju produktów/usług
6. Rola informacji zwrotnej w planowaniu rozwoju
   - jak zbierać informacje zwrotne od użytkowników i klienta
   - wykorzystanie informacji zwrotnych do rozwoju usług/produktów
7. Modele biznesowe w sprzedaży
   - najpopularniejsze modele biznesowe w podejściu zwinnym
   - jak wykorzystywać modele do rozwoju usług/produktów

Oczekiwane przygotowanie uczestnika

Nie jest wymagane specjalne przygotowanie słuchaczy.

Czas trwania

2 dni / 14 godzin

Język

- Szkolenie: polski

- Materiały: polski