

WARSZTATY

SALES ON TOP

NOWOCZESNE ZARZĄDZANIE W SPRZEDAŻY

19-20 lutego 2019 r.



Zarządzanie siłami sprzedaży, ale i samą sprzedażą, to bardzo wymagające zadanie, nawet dla doświadczonego menedżera. Wciąż zmieniający się rynek, potrzeby i oczekiwania klientów, rosnąca konkurencja czy nowe technologie, to tylko niektóre z czynników, determinujące ten stan rzeczy. Nie od dziś wiadomo, że najważniejszym i najbardziej wymagającym elementem, od którego zależy powodzenie sprzedaży, są ludzie, którzy tę sprzedaż realizują. I to właśnie na nich, nowocześni menedżerowie powinni koncentrować swoje działania.

Zapraszamy na warsztaty, podczas których, grono znakomitych ekspertów i trenerów pokażą najlepsze metody skutecznego budowania zespołów sprzedażowych oraz budowania strategii zarządzania nimi. Będzie to kompleksowe wydarzenie, dające konkretne narzędzia do ustrukturalizowania swojej pracy z zespołami sprzedażowymi.

Kto powinien wziąć udział w Warsztatach:

Do udziału w Warsztatach zapraszamy osoby zarządzające działami sprzedaży jak również pracowników odpowiedzialnych za budowę efektywnych systemów motywacyjnych dla handlowców, w szczególności:

- Dyrektorów i Kierowników sprzedaży
- Dyrektorów i Kierowników ds. wsparcia sprzedaży
- Dyrektorów i Kierowników ds. rozwoju sprzedaży
- Key Account Managerów
- Sales Managerów



BUDOWANIE ZESPOŁU SPRZEDAŻY

9:00 Rejestracja, poranna kawa

9:30 Zarządzanie rekrutacją w sprzedaży – warunki skutecznej rekrutacji

- Co motywuje i czego oczekują dziś kandydaci? – jak budować zaangażowanie w proces rekrutacji
- Gdzie podzieli się Ci wszyscy kandydaci? – sposoby identyfikacji i dotarcia do właściwych kandydatów
- Oczekiwania a rzeczywistość – kluczowe elementy budowy optymalnego profilu kandydata
- Rola i znaczenie employer branding, employer value proposition oraz marki osobistej szefa

Leszek Kurycyn, *Managing Director, Jobhouse Sp. z o.o.*

11:15 Przerwa na kawę

11:40 Techniki Szybkiego Budowania Relacji z własnym zespołem sprzedaży – Lider Zespołu

Zespół sprzedaży to jednostka, o której powodzeniu decyduje wiele czynników. Jednym z nich jest relacja z liderem zespołu – managerem, kierownikiem, dyrektorem sprzedaży. To od relacji jaką potrafi osiągnąć z własnym zespołem manager zależy czy zrealizują jego pomysł, czy będą lojalni, czy dadzą z siebie wszystko. Na wyżej wspomniane relacje ma wpływ wiele czynników, które swą moc nabierają w czasie. Relacje bowiem buduje się latami. A co wtedy gdy tego czasu po prostu nie ma? Gdy do zespołu dołączył nowy handlowiec, gdy jeszcze nie znamy się „jak tyse konie” a działać trzeba tu i teraz? Istnieją takie sposoby, dzięki którym relacje można zbudować bardzo szybko, czasem wystarczy 30 sekund. Zapraszamy na nasz panel szkoleniowy.

Adam Szaran, *Managing Partner, AI Fianco Partners*

Roman Kawszyn, *Managing Partner, AI Fianco Partners*

13:15 Przerwa na lunch

14:15 Zarządzanie motywacją – tworzenie indywidualnej ścieżki motywacyjnej

- Źródła motywacji
- Ujemne i dodatnie bodźce motywacyjne. Które z wybranych czynników demotywujących najsilniej oddziałują na handlowców
- Trwałe efekty indywidualnej motywacji w zespole sprzedażowym
- Co powoduje, że lider motywuje innych?
- Co lider powinien wiedzieć o stylach motywowania?
- Jak mierzyć czy ludzie podążają za mną?

Krzysztof Kasperuk, *Panheri*

16:00 Zakończenie pierwszego dnia warsztatów

PROGRAM 22 LISTOPADA

9:00 Rejestracja, poranna kawa

9:30 Zarządzanie liczbami – co i jak analizować, żeby wyciągać dobre wnioski nt. zespołu sprzedażowego

- Jak tworzyć efektywne analizy dotyczące całego zespołu sprzedażowego oraz indywidualne każdego handlowca, czyli holistyczne analityczne podejście do działu sprzedażowego
- Jak pracować na danych (o ludziach) i jak wyciągać z nich odpowiednie wnioski

Sergiej Fuks, AMA Institute

Adrian Suska, AMA Institute

11:15 Przerwa na kawę

11:40 Monitoring i egzekucja celów – czy to naprawdę pomaga w pracy z zespołem?

- Wyznaczanie celów – jak to robić skutecznie
- Rozliczanie celów
- Analiza pracy zespołu na bazie wskaźników efektywności
- Narzędzia wspierające egzekucję celów

Joanna Wazowicz, Trener, konsultant i interim manager

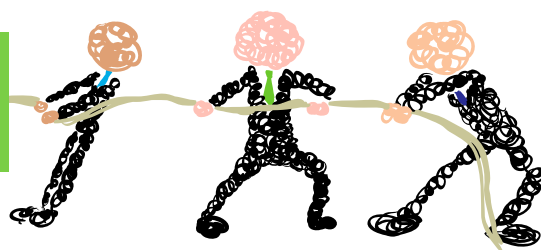
13:15 Przerwa na lunch

14:15 Nowoczesne zarządzanie w sprzedaży to zarządzanie procesami i systemowe podejście

- Budowanie kultury organizacyjnej jako trwałej przewagi Twojego biznesu i odpowiedź na pytanie od czego zacząć?
- Gdzie jest Twoje ograniczenie rynek (sprzedaż) czy moce produkcyjne? Procesy w sprzedaży
- Profesjonalizacja, czyli procesy w firmie. Dość ręcznego sterowania i dość korporacyjnej biurokracji – współpraca z produkcją – proces oferowania – proces sprzedaży – proces obsługi klienta
- Dlaczego nieprzygotowana sprzedaż i produkcja mogą zabić firmę. Koniec z konfliktami silosów np. Sprzedaż chce dużo sprzedawać vs. Produkcja chce dobrze wyprodukować
- Zamiast tradycyjnych KPI miary systemowe i większy zysk firmy!
- Czy cena na FV to wartość całkowita?
- Dlaczego prawie żaden zakład nie wie co warto produkować i sprzedawać danej chwili?
- Przekonują wartością i przewagą organizacyjną, a nie kwotą na FV

Krzysztof Pluciak, Interim Manager, Doradca Zarządów Polskich Organizacji

16:00 Zakończenie warsztatów, wręczenie certyfikatów



Sergiej Fuks

AMA Institute

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem, zdobytym w trakcie pracy w wielu krajach (Ukraina, Holandia, Wielka Brytania, Czechy, Węgry i Polska). Analityczny, skuteczny w budowaniu strategii, zarządzaniu sprzedażą, zmianą i re-engineeringiem oraz w kierowaniu zespołami między-funkcyjnymi. Ceni etykę, różnorodność, pasję i zaangażowanie oraz ciągły rozwój poprzez otwartość na zmiany i stawianie sobie wyzwań. Posiada trzy dyplomy: MBA (Manchester Business School, Wielka Brytania), magistra ekonomii (Włochy) oraz matematyki (Ukraina).



Krzysztof Kasperuk

PANHERI

Pasjonat sprzedaży, rozwoju i mówienia. Centrum dowodzenia PANHERI. Jego drugim domem jest sala szkoleniowa. Nigdy nie robi jednej rzeczy dwa razy tak samo, wciąż szuka nowych rozwiązań i doskonali to co już stworzył. Entuzjasta i wizjoner, który zawsze dostrzega potencjał zarówno w ludziach.



Roman Kawczyn

Managing Partner, AI Fianco Partners

Współzałożyciel AI Fianco Partners. Pomysłodawca i współgospodarz wielu edycji Akademii Handlowca. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży bezpośredniej, detalicznej, B2B, psychologii sprzedaży i telemarketingu. Handlowiec i Manager Działów Sprzedaży, charyzmatyczny lider i mówca. Współpracował m.in. z: TVP, Orlen, Polkomtel, HRK, Adidas, Reebok, Levi`s, Zepter, Lotos, Philipiak, VOX i wieloma innymi. Ekspert TVP, TVN CNBC oraz TVN BiŚ. Autor trzech książek (Pragnę, Pierwsze

skrzypce, Motivazione), współautor bestsellera Techniki Obrony Ceny oraz autor wielu CD audio (Emocjonalna Prezentacja Oferty, Psychotechniki w przyjęciu Reklamacji, Storytelling, Capax cau-sae, Be Human, Prawda i charyzma, Strategie Efektywności Sprzedażowej).

PRELEGENCI



Leszek Kurycyn

Managing Director,
Jobhouse Sp. z o.o.

Absolwent Wydziału Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej oraz INSEAD Business School Senior Executive Program. Posiada ugruntowane doświadczenie zawodowe w organizacji i rozwoju przedsiębiorstw komercyjnych, a w szczególności w obszarach tworzenia i zarządzania strukturami rozproszonymi. Współtworzył i uczestniczył w realizacji wielu międzynarodowych projektów w zakresie transformacji strategicznych, fuzji i przejęć oraz wdrażania inicjatyw podnoszących

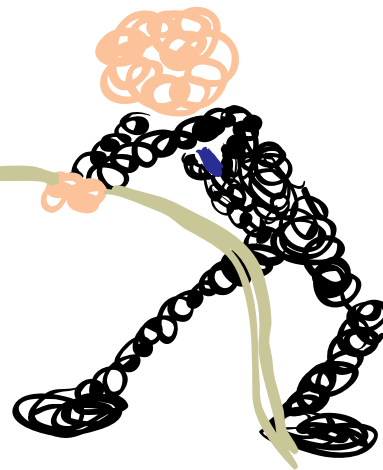
sprawność organizacyjną firm. Autor programów szkoleniowych w zakresie doskonalenia umiejętności sprzedażowych, negocjacji handlowych i umiejętności komunikacyjnych. W roku 2004 podjął pracę w ManpowerGroup będąc odpowiedzialnym za rozwój firmy na rynku polskim oraz w Rumunii. W ramach Grupy wprowadził na rynek markę Experis. Z początkiem 2012 roku dołączył do firmy Randstad Polska, gdzie objął stanowisko Dyrektora Operacyjnego – Członka Zarządu. Obecnie pełni funkcję Dyrektora Zarządzającego Spółki Jobhouse, dostarczającej udoskonalone rozwiązania w zakresie rekrutacji i outsourcingu kadr oraz konsultingu HR. Ekspert rynku pracy, z branżą doradztwa personalnego związany od 18 lat.



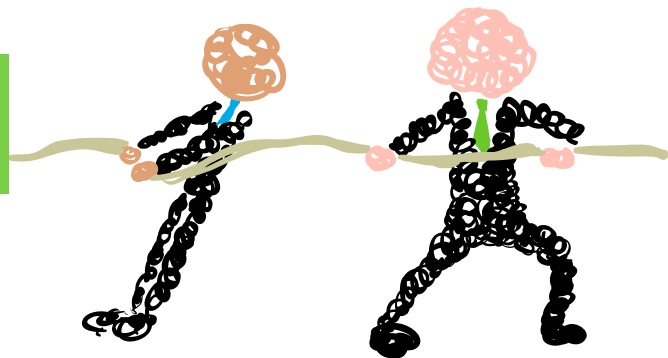
Krystian Pluciak

Interim Manager, Doradca Zarządów Polskich
Organizacji

Na co dzień pracuje dla firm pow. 60 osób, podnosząc ich zyskowność i rozwiązując ich kluczowe bolączki bez kosztownych inwestycji. Od kilku lat pomaga również przy systemowej i mierzalnej transformacji kultury organizacyjnej w miejsce pracy marzeń. Jest autorem „Księgi dobrych praktyk – najlepiej zorganizowanych polskich firm” (premiera styczeń 2019). Jego główne talenty wg Gallupa to: rozwiązywanie problemów i odkrywcość.



PRELEGENCI



Adrian Suska

AMA Institute

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem w obszarze zarządzania dużymi sieciami sprzedaży oraz budowania strategii sprzedaży. Zawsze pracuje z pasją i zaangażowaniem, stale szukając możliwości podniesienia własnych kwalifikacji. W centrum wartości stawia zawsze ludzi. Przez całą karierę zawodową budował zespoły skuteczne, pełne pasji, pomysłów i zaangażowania. Wielokrotnie prowadził szkolenia oraz wdrażał standardy pracy dla pracowników sprzedaży. Posiada dwa dyplomy: MBA (SGH, Polska) oraz magistra finansów i bankowości (Wyższa Szkoła Handlu i Prawa w Warszawie).



Adam Szaran

Managing Partner, Al Fianco Partners

Dyplomowany coach i trener biznesu ze specjalizacją w zakresie wsparcia i optymalizacji sprzedaży. Manager sprzedaży i handlowiec w obszarze usług dla biznesu. Ekspert TVN BiŚ, DD TVN oraz czasopisma Nowa Sprzedaż. Wykładał w Akademii Telewizyjnej TVP, prowadził audycje tematyczne w lokalnych rozgłośniach radiowych. Szkolił i doradzał dla takich marek jak m.in.: Adidas, Reebok, Levi`s, Lotos, Vox, Agora, Tax Care, Belvedere, Komfort, Zepter, Thalgo. Autor i współautor wielu publikacji w formie CD (Storytelling, Techniki obrony ceny, Psychotechniki w przyjęciu reklamacji,

personal branding, sztuczki umysłu, selftuning) oraz bestsellerowych książek (Techniki Obrony Ceny i Element Twórczy).





Joanna Wazowicz

Trener, konsultant i interim manager

Zorientowany biznesowo trener, konsultant i interim manager z ponad 15-letnim doświadczeniem w obszarze zarządzania sprzedażą i obsługą klienta. Posiada doświadczenie w pracy na stanowiskach menedżerskich w międzynarodowych firmach z branży usług finansowych, telekomunikacyjnych i logistycznych. Zarządzała zarówno zespołami sprzedaży bezpośredniej (m.in. Call Center) jak i sprzedaży pośredniej (sieci partnerskie, struktury d2d). W latach 2014 -2018 pełniła funkcję Interim Sales Manager w firmie Apexnet Sp. z o.o. Na stałe jako konsultant biznesowy współpracuje z firmą Sandler Training Polska. Od maja 2018 r. pełni funkcję Lidera Projektu Volkswagen Champions Lead wspierającego zarządzanie efektywnością sprzedażową w salonach dealerskich VW. Była trenerem wewnętrznym Raiffeisen Bank Polska SA w zakresie Superior Customer Service Quality. Współautorka podręcznika „Skuteczny Sprzedawca” dla pracowników oddziałów detalicznych. Na stałe jako trener sprzedaży współpracuje m.in. z grupą PSA (Peugeot i Citroen) oraz firmą Stock Polska Sp. z o.o. Członek Stowarzyszenia Interim Managers.

