

SZKOLENIE

# NOWE MODELE ZARZĄDZANIA ZESPOŁAMI SPRZEDAŻY

case studies

+ interaktywna sesja ćwiczeniowa



DOWIEDZ SIĘ JAK:

- **PERFETTI VAN MELLE POLSKA** zwiększa wydajności działu sprzedaży wykorzystując proces zmiany w organizacji
- **EVELINE COSMETICS** dostosował strategię sprzedaży do modelu omnichannel
- **HILTI** buduje z sukcesem swoje zespoły sprzedażowe skutecznie zarządzając zakresem kompetencji i odpowiedzialności handlowców
- **ORANGE** zarządza modelami sprzedażowymi realizując długofalową strategię przedsiębiorstwa

---

Wśród prelegentów również przedstawiciele:  
**ANTALIS, NATIONALE-NEDERLANDEN** i in.

- Zadajesz sobie pytanie, jak stworzyć i zarządzać działem sprzedaży, aby realizował swoje zadania i stale poprawiał swoje wyniki?
- Szukasz sprawdzonych metodologii budowania KPI dla działów sprzedaży?
- Zastanawiasz się, w jaki sposób zapobiegać nadużyciom ze strony Twoich przedstawicieli handlowych?
- Chcesz poznać najlepsze praktyki w zakresie komunikacji i pozafinansowej motywacji handlowców reprezentujących pokolenia BB, X, Y i Z?

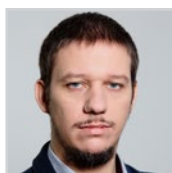
W odpowiedzi na te pytania przygotowaliśmy wyjątkowe szkolenie. Poznaj najlepsze praktyki w zakresie zarządzania zespołami sprzedaży od szefów sprzedaży czołowych przedstawicieli różnych branż!

**Zainspiruj się nimi i wynieś swój dział sprzedaży na nowy poziom!**

Tylko u nas będziesz mieć możliwość skonfrontowania podczas **sesji ćwiczeniowej** posiadanej i zdobytej na szkoleniu wiedzy. Pod okiem doświadczonego trenera, w bezpiecznej atmosferze, wejdź w rolę handlowca i naucz się, jak możesz skutecznie zmotywować swoich ludzi! Poznaj też praktyczne narzędzia oraz umiejętności motywacji i zwiększania zaangażowania członków Twojego zespołu!

Z uwagi na praktyczny charakter spotkania, liczba miejsc jest ograniczona, a o udziale decyduje kolejność zgłoszeń.

Serdecznie zapraszam do udziału!



**Lukasz Suchenek**

*Lukasz  
Suchenek*

**Project Manager**

9:00

Rejestracja uczestników. Powitalna kawa

9:30

**Nowe modele biznesowe działów sprzedaży – (r)ewolucja w dotychczasowych działaniach? Praktyczny przewodnik dla managera****Marek Kaczmarek – Właściciel, MK Evolution**

- Tak robią to inni... Jakie są najnowsze trendy na rynkach zagranicznych i które warto zaimplementować w Twoim dziale sprzedaży?
- B2B czy H2H? Jaki Model Customer Relations Management wybrać zależnie od oferowanego produktu lub usługi
- Klientocentryzm jako sposób na zwiększenie sprzedaży – jak dostosować proces sprzedaży do oczekiwań Twojego klienta?
- Jak pozycjonować dział sprzedaży w strukturze organizacji?

11:00

Przerwa na kawę

11:20

**Strategia organizacji a strategia sprzedaży – jak dynamicznie zarządzać modelami sprzedażowymi, aby realizować długofalową strategię przedsiębiorstwa****Rafał Kłucjasz – Dyrektor Strategii i Budżetu Sprzedaży, Orange****case study Orange**

- Jak zaplanować proces sprzedaży, aby realizował strategię przedsiębiorstwa?
- Co o strategii rynkowej organizacji muszą wiedzieć sprzedawcy, aby efektywnie ją realizować?
- Jak dynamicznie dostosować modele sprzedaży do zmiennej sytuacji rynkowej

12:10

**Zarządzanie zmianą w zespołach sprzedażowych – jak wykorzystać zmianę w organizacji do zwiększania wydajności działu sprzedaży****Barłomiej Sędlak – National Sales Director, Perfetti Van Melle Polska****case study Perfetti Van Melle Polska**

- Kiedy i jak wprowadzać zmianę w procesie sprzedaży – jak wybrać idealny moment, aby zmiana motywowała do działania
- Efektywne strategie komunikacji – jak komunikować konieczne zmiany i sprawić, aby cały zespół włączył się w implementację przyjętej strategii
- Jak zmiana w organizacji wpływa na motywację działu sprzedaży?

13:00

Lunch

14:00

**Omnichannel a sprzedaż tradycyjna – jak dostosować strategię sprzedażowe do aktualnych trendów zakupowych****Mariusz Lubieniecki – Dyrektor Sprzedaży ds. Rynku Tradycyjnego, Eveline Cosmetics**

- Jak zbudować system premiowy, aby motywował do wzrostu wydajności działu sprzedaży
- Jakie jest miejsce tradycyjnej sprzedaży w modelu omnichannel i jak to wpływa na motywację pracowników
- Upselling i cross-selling – jak zwiększać dochodowość działu sprzedaży w modelu omnichannel?

14:50

Przerwa na kawę

15:10

**Dream team – jak stworzyć idealny zespół sprzedaży?****Michał Świdorski – Dyrektor Sprzedaży i Marketingu****case study**

- Razem, czy osobno – jak wybrać najlepszy model działu sprzedaży zależnie od zadań, jakie ma realizować?
- Konflikty w zespołach – jak łagodzić nieporozumienia w zespołach?
- Jak dobre relacje pomiędzy handlowcami przekuć na zwiększenie efektywności ich pracy?
- Jak postępować w sytuacji wypalenia handlowca?
- Jak wpływać na pozytywny odbiór pracy przez handlowców

16:00

**Systemy nadzoru pracy przedstawicieli handlowych – jak monitorować realizację zadań i celów i zapobiegać fraudom****Oczekujemy na potwierdzenie prelegenta**

- Wsparcie IT w obszarze zarządzania sprzedażą
- Monitorowanie przedstawicieli handlowych – w jaki sposób określać i weryfikować realizację zadań handlowców w terenie
- Jak zapobiegać fraudom ze strony handlowców – najlepsze praktyki w zakresie monitoringu działań przedstawicieli handlowych

16:50

Zakończenie pierwszego dnia szkolenia

9:00

Rejestracja uczestników. Poranna kawa

9:30

**Doskonałość operacyjna działu sprzedaży – jak mierzyć i stale podnosić efektywność zespołów sprzedażowych****Tomasz Domagalski – CEO for Poland, Blackbill Internet GmbH**

- Projektowanie KPI sprzedażowych – jak mierzyć efektywność i skuteczność działań zespołów sprzedażowych?
- Proces projektowania KPI krok po kroku – od planowania do walidacji efektów pracy handlowców
- Jak wybrać istotne wskaźniki, aby mierzyć rzeczywistą efektywność pracy handlowców?

10:20

**Działaj jakby to była Twoja firma! Jak budować świadome zespoły sprzedażowe sięgające na co dzień po więcej****Piotr Stachowiak – Area Sales Manager, Hilti****case study Hilti**

- Jak zarządzać zakresem kompetencji i odpowiedzialności w zespołach handlowych?
- Jak uwolnić się od zbędnych operacyjnych działań?
- Co sprawia, że skuteczne zespoły są skuteczne?

11:10

Przerwa na kawę

11:30

**Kompetencje czy motywacja – czego szukać u kandydatów do Twojego zespołu, aby zbudować silną zaangażowaną drużynę?****Anna Dmochowska – Menedżer Sprzedaży Zewnętrznej VisCom, Antalis****Case study Antalis**

- Umiejętności miękkie czy twarde – jakich kompetencji oczekiwać od nowo zatrudnianych pracowników
- Awans wewnętrzny – czy świetny handlowiec będzie też świetnym liderem zespołu?
- Czy zawsze lepiej wykwalifikowana osoba, to lepszy kandydat? Jakie kryteria brać pod uwagę, aby wybrać najlepszego pracownika

12:20

**Jak zrozumieć, dotrzeć i zmotywować przedstawicieli pokoleń Baby Boomers, X, Y i Z?****Tomasz Zyśko – Dyrektor ds. kanałów sprzedaży, Nationale-Nederlanden**

- Pokolenia – obraz własny oraz obraz odbity. Czego oczekują i jak zmotywować przedstawicieli różnych pokoleń?
- Jak skutecznie wiedzę przekuć na strategię produktowo-sprzedażową?
- Jak rozmawiać z handlowcami, aby ich zaangażować i zwiększyć efektywność działań sprzedażowych?

13:10

Lunch

14:00

**SESJA ĆWICZENIOWA****Efektywne techniki i narzędzia motywowania****Tomasz Chomczyk – Trener, Coach, Coach Institute**

Podczas sesji ćwiczeniowej uczestnicy poznają najbardziej skuteczne techniki oraz narzędzia motywowania pracowników działów sprzedaży. Dowiedzą się również, jak stworzyć system motywacyjny w zależności od modelu sprzedaży, oferowanych produktów lub usług. Uczestnicy będą mieli okazję skonfrontować zdobytą wiedzę i umiejętności w krótkich scenkach, w których wcielą się w rolę przełożonego jak i podwładnego.

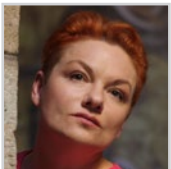
16:00

Zakończenie szkolenia. Wręczenie certyfikatów potwierdzających udział



### **Tomasz Chomczyk – Menedżer, Trener, Coach ICF, Coach Institute**

Specjalizuje się w planowaniu i wdrażaniu standardów zarządzania i komunikacji. Zrealizował wiele holistycznych projektów w strukturach sprzedaży, obsługi klienta, serwisu, produkcji. Współpracuje z firmami na rynku automotive, energetyka, sieci sprzedaży, farmacja, firmy deweloperskie. Efektem wdrażanych zmian jest zwiększona skuteczność i motywacją pracowników. We wszystkich projektach kluczem do sukcesu jest pasja i mądre zaangażowanie menedżerów. Zdobywał doświadczenie na stanowiskach menedżerskich Pepsico Poland, Chiltern Consultancy international. Od 2001 roku prowadzi własną firmę doradcą Coach Institute Sp. z o.o.



### **Anna Dmochowska – Menedżer Sprzedaży Zewnętrznej VisCom, Antalis**

Socjolog, coach, menedżer sprzedaży i marketingu z 15-letnim doświadczeniem w sektorze B2B w międzynarodowym rynku. W roli Telesales Managera zbudowała i rozwinęła dział obsługi klienta oparty na metodologii Smart Callingu – najszybszej, najtańszej i najbardziej interaktywnej strategii sprzedaży w kanale B2B. Od sierpnia 2015 r. pełni funkcję Menedżera Sprzedaży w Sektorze VisCom kierując sprzedażą materiałów z tworzyw sztucznych przeznaczonych dla sektora branży reklamowej. Skuteczny negocjator i strateg w kierowaniu zespołami sprzedaży na rynkach schyłkowych poprzez wdrażanie polityki cross-sellingu i implementację zyskowych produktów kreujących potrzebę klienta finalnego (backselling). Lider motywujący zespół do rozwoju osobistego, pielęgnacji talentów i integrowania wokół realizowanych celów firmy.



### **Marek Kaczmarek – Właściciel, MK Evolution**

Od 16 lat jako menedżer z poziomu strategicznego i operacyjnego (Dyrektor Zarządzający, Dyrektor Operacyjny, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu, Prezes Zarządu) aktywnie zajmuje się zarządzaniem małymi i średnimi przedsiębiorstwami, które prowadzą sprzedaż na Rynku Polskim i Europejskim. Swoje doświadczenia zdobywał w takich firmach jak: Natura, Matras, Vobis, Neonet, Sunset Suits. W trakcie kariery zawodowej wyspecjalizował się w przeprowadzaniu procesów naprawczych tworząc i jednocześnie realizując strategię firm, wspierając ich rozwój poprzez dostosowywanie procesów biznesowych do obowiązujących trendów, standardów i oczekiwań klientów. Obecnie jako doradca biznesowy i trener współpracuje z wieloma firmami pomagając im w tworzeniu i wdrożeniu aktualnych modeli biznesowych oraz rozwiązań operacyjnych wspierających sprzedaż.



### **Mariusz Lubieniecki – Dyrektor Sprzedaży ds. Rynku Tradycyjnego, Eveline Cosmetics**

Manager ze znajomością rynków Modern Trade, Traditional Trade, kanału aptecznego i sieci aptek oraz zarządzania zespołami sprzedaży Przedstawicieli Handlowych, Key Account, District Manager.



### **Bartłomiej Sędko – National Sales Director, Perfetti Van Melle Polska**

Pracował jako Project & Transformation Manager w Kompanii Piwowarskiej, gdzie odpowiadał za transformację komercyjnej części organizacji (ok. 2000 osób). W ramach struktur Bahlsen jako Dyrektor Sprzedaży przejął odpowiedzialność za całość sprzedaży w Polsce, a następnie za rozwój biznesu w 19 krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Swoją karierę zawodową rozpoczął w firmie Unilever jako Specjalista ds. Kluczowych Klientów, następnie pełniąc funkcję Key Account Managera oraz Customer Development Managera. W trakcie swojej kariery pracował także w Pepsi General Bottlers, Reckitt Benckiser, gdzie rozwijał współpracę ze wszystkim kanałami sprzedaży w Polsce, odpowiadał także za zmiany w zakresie Modern Trade.



### **Piotr Stachowiak – Area Sales Manager – Building Construction Trade, Hilti (Poland) Sp. z o.o.**

Karierę zawodową rozpoczął w 2004 roku, dotychczas współpracując z takimi markami jak Empik, Orange, DHL, Bonnier Business Polska oraz Tech Data. W ramach pełnionych obowiązków był odpowiedzialny za sprzedaż (zarówno bezpośrednią, jak i telefoniczną), obsługę klienta, a także rozwój pracowników w działach handlowych (trener/coach). Różnorodne doświadczenia z obszarów dóbr konsumenckich, telekomunikacji, transportu oraz dystrybucji IT pozwalają mu wieloaspektowo analizować czynniki wpływające na efektywność sił sprzedażowych, a także transferować nowe rozwiązania pomiędzy zdanymi różnymi systemami. Obecnie odpowiada za warszawski dział sprzedaży w firmie Hilti, będącej światowym liderem w systemowych rozwiązaniach premium, dla profesjonalistów w branży budowlanej, opartych o produkty, usługi oraz oprogramowanie, zarówno dla segmentu „mid-market”, jak również „key account”. Pracuje w międzyna-

rodowym środowisku, absorbując praktyczne rozwiązania, które sprawdziły się na innych rynkach. Otaczający go ludzie zajmują w jego działaniach szczególne miejsce, zarówno w aspekcie osobistym, jak i zawodowym. Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego ze specjalizacją: zarządzanie konfliktem. Prywatnie mąż, oraz ojciec 6 letniego Franka i 4 letniej Marysi. Pasjonat motocykli w wydaniu nie tylko sportowym.



### **Michał Świdorski – Dyrektor Sprzedaży i Marketingu**

Wieloletni praktyk, strateg działań sprzedażowych i marketingowych oraz doradca biznesowy. Michał Świdorski jest absolwentem Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Bogate 15-letnie doświadczenie managerskie, sprzedażowe i marketingowe zdobył zarówno w międzynarodowych korporacjach, jak i u liderów rynków lokalnych, takich firm jak m.in.: PIRELLI, AGFA, SKANSKA, MARVIPOL. Współpracuje również jako wykładowca z Wydziałem Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Prowadzi także indywidualne doradztwo dla zarządów prezesów i managerów jako mentor, coach czy trener. Jego specjalizacją jest podnoszenie efektywności i funkcjonalności zespołów sprzedażowych. Prywatnie interesuje się filozofią i kulturą Dalekiego Wschodu oraz sportem. Był członkiem kadry narodowej w dalekowschodnich sztukach walki (Kung-Fu / WuShu), pokonał 4 maratony, a aktualnie jest czynnym triathlonistą przygotowującym się do Mistrzostw Świata IRONMAN na Hawajach.



# SZKOLENIE **NOWE MODELE ZARZĄDZANIA ZESPOŁAMI SPRZEDAŻY**

TERMIN I MIEJSCE WYDARZENIA: 31 MAJA – 1 CZERWCA 2017 r., WARSZAWA

Nazwa Firmy/Osoba fizyczna: ..... NIP: .....

ulica, nr domu, nr lokalu: ..... Miejscowość/Kod pocztowy: .....

Telefon: ..... Faks: ..... e-mail: .....

- Wyrażam zgodę na przesyłanie przez Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, na udostępniony przeze mnie adres poczty elektronicznej i numer telefonu informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. 2002 nr 144 poz. 1204 ze zm.). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Wyrażam zgodę na przekazanie moich danych osobowych, w tym adresu poczty elektronicznej i telefonu spółkom powiązanych z Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, oraz partnerom wydarzeń na przetwarzanie ich przez w/w podmioty w celu marketingu bezpośredniego ich produktów lub usług oraz w celu przesyłania informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. 2002 nr 144 poz. 1204 ze zm.). W każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania powyższej zgody.
- Przyjmuję do wiadomości, że moje dane osobowe umieszczone zostają w bazie danych administratora danych tj. Gremi Media S.A. z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, i zgodnie z treścią art. 23 ust. 1 pkt. 3 i 5 ustawy o ochronie danych osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883 z 1997 r. ze zm.) i mogą być przetwarzane w celu wykonania zawartej ze mną umowy oraz w celu marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług administratora danych. Jednocześnie przyjmuję do wiadomości, że podanie przeze mnie danych jest dobrowolne i przysługuje mi prawo wglądu do swoich danych, ich poprawiania oraz usunięcia z bazy.

## DANE UCZESTNIKA/UCZESTNIKÓW:

Imię i nazwisko: ..... Stanowisko: .....

e-mail: ..... Telefon: .....

Imię i nazwisko: ..... Stanowisko: .....

e-mail: ..... Telefon: .....

## PROSIMY O ZAZNACZENIE WŁAŚCIWEJ OPCJI:

- 1850 zł/os + 23% VAT przy zgłoszeniu do 5 maja 2017 r.**  
Cena obejmuje: udział w dwudniowym szkoleniu, materiały, lunch, przerwy kawowe.
- 2150 zł/os + 23% VAT przy zgłoszeniu po 5 maja 2017 r.**  
Cena obejmuje: udział w dwudniowym szkoleniu, materiały, lunch, przerwy kawowe.

UWAGI/KOD PROMOCYJNY: .....

## WARUNKI ZGŁOSZENIA:

- Warunkiem zgłoszenia udziału w usłudze edukacyjnej jest przesłanie wypełnionego formularza rejestracyjnego na stronie [www.konferencje.rp.pl](http://www.konferencje.rp.pl), e-mailem pod adres [wojciech.winiarski@rp.pl](mailto:wojciech.winiarski@rp.pl) (dalej „Zgłoszenie”) oraz otrzymanie e-mailowego potwierdzenia o uczestnictwie w usłudze edukacyjnej.
- Przesłane Uczestnikowi przez Organizatora potwierdzenie Zgłoszenia równoznaczne jest z zawarciem umowy o świadczenie usługi edukacyjnej, stanowi warunek dopuszczenia do usługi edukacyjnej oraz podstawę do obciążenia Uczestnika opłatą za usługę.
- Wpłaty należy dokonać w terminie 14 (czternastu) dni od daty otrzymania wezwania do dokonania płatności za udział w usłudze edukacyjnej, nie później jednak niż 2 (dwa) dni przed jej rozpoczęciem. Wpłaty należy dokonać na rachunek:  
**Gremi Media S.A. ul. Prosta 51, 00-838 Warszawa**  
**Ing Bank Śląski S.A. 14 1050 1025 1000 0090 3096 4259**  
Niedokonanie wpłaty we wskazanym terminie nie jest jednoznaczne z rezygnacją Uczestnika z udziału w usłudze edukacyjnej.
- Uczestnik jest uprawniony do rezygnacji z usługi edukacyjnej na następujących zasadach:
  - rezygnacja winna zostać złożona na piśmie i przesłana Organizatorowi w trybie wskazanym w ust. 1;
  - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie co najmniej 21 (dwudziestu jeden) dni przed jej rozpoczęciem Organizator obciąża Uczestnika opłatą administracyjną w wysokości 400 zł +23% VAT;
  - w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie krótszym niż 21 (dwadzieścia jeden) dni przed jej rozpoczęciem, Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
- W przypadku nieodwołania zgłoszenia uczestnictwa oraz niewzięcia udziału w wydarzeniu, zgłaszający Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
- W przypadku gdyby usługa edukacyjna nie odbyła się z powodów niezależnych od Organizatora, Uczestnikowi zostanie zaproponowany, według uznania Organizatora, udział w usłudze edukacyjnej w innym terminie lub w ciągu 14 dni roboczych zostanie zwrócona pełna kwota wpłaty.
- Organizator zastrzega sobie prawo odmowy uczestnictwa w usłudze edukacyjnej osoby powiązanej w jakimkolwiek charakterze z podmiotem konkurencyjnym dla współorganizatora usługi edukacyjnej wskazanego w programie. W przypadku ujawnienia powyższych okoliczności po dokonaniu wpłaty za uczestnictwo w usłudze edukacyjnej, pełna kwota wpłaty zostanie zwrócona w ciągu 14 dni roboczych. Organizator zastrzega sobie także prawo odmowy uczestnictwa w usłudze edukacyjnej bez podawania przyczyny.
- Dokonanie Zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją niniejszych warunków oraz akceptacją warunków Regulaminu i upoważnieniem Organizatora do wystawienia faktury VAT bez składania podpisu przez Uczestnika albo osobę upoważnioną ze strony zgłaszającego Uczestnika.
- Organizator zastrzega sobie prawo do wprowadzania zmian dot. programu, prelegentów oraz do odwołania wydarzenia.

miejscowość, data i podpis	pieczętka firmy