

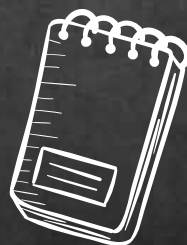
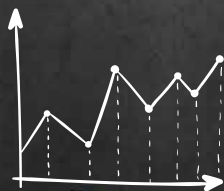


Warsztaty

Sales Team

Level UP!

29.08.2017, Warszawa



Ludzie nie lubią, jak się im sprzedaje, za to bardzo lubią kupować - jak to praktycznie wykorzystać

Szanowni Państwo,

Zapraszam do zapoznania się z programem III edycji Sales Team Level Up.



Jeśli chcesz by Twoja propozycja nie utknęła w natłoku innych



Jeśli zależy Ci by klient nie uciekał tylko gonił



Jeśli rozumiesz, że to co i jak mówimy ma kolosalne znaczenie w sprzedaży



Jeśli interesuje Cię usprawnienie współpracy na linii sprzedaż – marketing



Jeśli chcesz posłuchać i podyskutować dokąd zmierza sprzedaż i na co musisz się przygotować



Jeśli chcesz wiedzieć jak dobrać optymalną argumentację do klienta



Jeśli chcesz poznać prawie nieznaną polskim klientom modelem sprzedaży

To koniecznie do nas dołącz **29 sierpnia 2017!**

Liczba miejsc ograniczona.



Zapraszam
Ewelina Stęplewska
project manager

Szczegółowe informacje:
tel.(22) 333 98 38
e-mail: e.steplewska@pb.pl

Organizator



Bonnier Business (Polska) sp. z o.o. należy do szwedzkiej Grupy Bonnier – jednego z największych na świecie koncernów medialnych posiadającego 175 firm w 16 krajach. Wydawca „Puls Biznesu” – najbardziej opiniotwórczego medium biznesowego, prowadzi również portale ekonomiczne pb.pl i bankier.pl, docierające łącznie do 3,5 miliona użytkowników. Bonnier Business (Polska) jest liderem w zakresie organizacji kongresów, konferencji i warsztatów skierowanych do wyższej kadry menedżerskiej.



PROGRAM
29.08.2017

Warsztaty
Sales Team
Level UP!

08:00 Rejestracja uczestników, poranna kawa

08:30 Dokąd zmierza Sprzedawanie?

Tristan Tresar, Trener Biznesu, Menedżer i Konsultant

- Jak wyglądają procesy sprzedaży dziś i czy tak samo wyglądać będą za 10 lat
- Sprzedaż i Marketing – najwyższy czas na **SMARKETOWANIE**?
- TTS – (T)rendy i (T)endencje w (S)przedaży – czy o tych przyszłych już coś wiemy?

09:00 Jak zaintrygować klienta, aby chciał z nami rozmawiać?

Marcin Rzucidło, Praktyk biznesu. Autor, trener, coach, doradca i mówca.

W dobie dywanowych nalotów sprzedażowych (bezpośrednich, mailowych, telefonicznych), klient często nie czuje się podmiotowo, lecz przedmiotowo. Nic dziwnego, że zamyka się w swoim schronie lub chowa za tarczą typu „niczego nie potrzebuję”, „nie jestem zainteresowany”, „nie mam czasu na rozmowę”. Często klient jest wręcz zaprogramowany, że każdy kontakt ze sprzedawcą oznacza manipulację i wciskanie. I na poziomie atawistycznego nawyku (walcz albo uciekaj), albo walczy (reagując agresją) albo ucieka (chowając się w swoim bunkrze). To, co zwykle w historii ludzkości przynosiło znaczące zmiany, było odwróceniem istniejących paradygmatów. To, że Ziemia nie jest płaska. To, że się porusza. To, że nie musi być jedynym ciałem niebieskim, na którym jesteśmy. Nikt nie lubi, gdy mu się sprzedaje, lecz każdy lubi kupować. To też zmiana sposobu patrzenia na sprzedaż. Jeżeli jeszcze uzupełnimy to o inne zmiany paradygmatu sprzedażowego, okaże się, że klient nie tylko nie będzie do nas wrogo nastawiony, lecz sam chętnie zawrze z nami sojusz biznesowy. I o tym właśnie jest warsztat: Jak zainteresować zaintrygować klienta, aby chciał z nami rozmawiać?

Cele warsztatu:

- Przedstawienie konkretnych, nieszablonowych i skutecznych rozwiązań docierania do klienta i zdobywania jego zaufania
- Wyjaśnienie tego, co, dlaczego i jak działa w kontekście stosowania tych rozwiązań
- Przełożenie tych narzędzi na praktyczne sytuacje klienckie, z którymi spotykają się uczestnicy warsztatu
- Rezultaty, do których prowadzi warsztat:
- Zrozumienie kluczowych elementów efektywnego nawiązywania kontaktu i budowania relacji z klientem
- Zwiększenie skuteczności osiągnięcia założonych celów kontaktu z klientem poprzez umiejętność odpowiedniego rozpoczęcia i prowadzenia rozmowy
- Zwiększenie poziomu sprzedaży poprzez wykorzystanie dźwigni relacji i zaufania

10:50 Przerwa na kawę

11:10 Model sprzedaży nieagresywnej NASM™

Marcin Sebastian Rogowski, Ekspert zarządzania, sprzedaży i negocjacji; coach prowokatywny, trener, konsultant

- Czym jest sprzedaż nieagresywna i dlaczego jest tak skuteczna
- Mity na temat sprzedaży i co na to badania
- Jak zarządzać procesem sprzedaży własnej by zmaksymalizować efektywność
- Jakie są najczęstsze przyczyny spadku sprzedaży, a w konsekwencji upadku firm



PROGRAM
29.08.2017

Warsztaty
Sales Team
Level UP!

13:05 Przerwa na lunch

13:55 Lingwistyka perswazji podczas rozmowy sprzedażowej z Klientem

Grzegorz Sikorski, Partner Zarządzający SeeQuest Solution

Cel warsztatu: Naświetlenie uczestnikom wybranych konstrukcji lingwistycznych i ich wpływu na percepcję i przekonywanie Klienta podczas rozmów sprzedażowo-obserwacyjnych. Dzięki wiedzy i umiejętnościom nabytym podczas warsztatów Uczestnicy będą mogli zmodyfikować standardy obecnie prowadzonych rozmów z Klientami w kontekście lingwistycznym i zwiększyć zadowolenie Klientów oraz ilość domykanych transakcji.

Podczas warsztatów uczestnicy poznają:

- Typologię Klientów w kontekście sposobów komunikowania się i przekonywania
- Zwroty i wyrażenia motywujące Klientów do określonych działań
- Konstrukcje słowne, które należy wprowadzić do rozmowy aby zwiększyć jej naturalność
- Struktury lingwistyczne, dzięki którym można sterować procesami rozmowy sprzedażowej
- A dodatkowo: Case Study wykorzystania lingwistyki perswazyjnej w kontekście zasad wywierania wpływu

Nabywane Umiejętności:

Umiejętność identyfikacji i poprawnego stosowania struktur lingwistyki perswazyjnej w rozmowie sprzedażowej z Klientem

15:25 Przerwa na kawę

15:45 Głos jako potężne narzędzie sprzedaży

Katarzyna Moskał, Logopeda medialny i trener emisji głosu

2-godzinne szkolenie ma formę warsztatu z elementami prezentacji. Jego celem jest przekazanie informacji na temat tego, jak skutecznie wykorzystać głos w sprzedaży oraz wypracowanie umiejętności swobodnego posługiwania się głosem w tych sytuacjach. Szkolenie uwzględni również naukę świadomego modulowania głosu podczas rozmów telefonicznych oraz wyeliminowanie niedociągnięć dykcyjnych, które mogą stanowić przeszkodę w kontakcie z klientem/kontrahentem. Podczas spotkania dowiedzą się także Państwo jak uczynić z naszego głosu atut podnoszący naszą atrakcyjność jako rozmówcy.

Podczas warsztatu poruszone zostaną następujące zagadnienia:

- Znacząca rola głosu w komunikacji
- Jaki jest wpływ brzmienia głosu i sposobu mówienia na to, jak jesteśmy odbierani
- Jak brzmienie głosu jest pożądanym w sprzedaży
- Jak brzmieć naturalnie i wiarygodnie
- Jak mówić, żeby inni chcieli nas słuchać
- Jak budować określone wrażenie przy użyciu odpowiedniej barwy i tonu głosu, jak nawiązywać porozumienie z odbiorcą wykorzystując głos
- Jak samodzielnie pracować nad barwą głosu, jego modulacją, dykcją i właściwą intonacją
- Jak czynić nasz głos atrakcyjnym i intrygującym

17:45 Zakończenie warsztatów i wręczenie certyfikatów



PRELEGENCJI

Warsztaty
Sales Team
Level UP!
29.08.2017, Warszawa



Katarzyna Moskal – Logopeda medialny i trener emisji głosu

Absolwentka m.in. Podyplomowych Studiów Emisji Głosu na Wydziale Artystycznym UMCS w Lublinie oraz Podyplomowych Studiów Logopedii Medialnej na Uniwersytecie Gdańskim. Prowadzi zajęcia z emisji i higieny głosu, kultury żywego słowa oraz dykcji dla różnych grup zawodowych: menedżerów, handlowców, trenerów, nauczycieli i wykładowców, dziennikarzy, rzeczników prasowych, polityków. W swojej pracy szczególny nacisk kładzie na wpływ brzmienia głosu i sposobu mówienia na kształtowanie wizerunku osób zawodowo posługujących się głosem i występujących publicznie. Uczy również emisji głosu studentów studiów podyplomowych w Wyższej Szkole Komunikowania, Politologii i Stosunków Międzynarodowych w Warszawie.



Marcin Sebastian Rogowski – Ekspert zarządzania, sprzedaży i negocjacji; coach prowokatywny, trener, konsultant.

W latach 1992-1997 zdobywał menadżerskie szlify w korporacjach zachodnich branży FMCG. Następnie stworzył i zarządzał jedną z największych europejskich central materiałów private label. Prowadził negocjacje międzykulturowe o wartości kilkudziesięciu mln euro z największymi producentami materiałów dekoracyjnych i sieciami DIY w Europie i Azji. Posiada 20 letnie, poparte licznymi sukcesami i nagrodami doświadczenie w sprzedaży, negocjacjach i zarządzaniu firmą na stanowiskach prezesa zarządu. Od 2010 roku prowadzi warsztaty, szkolenia i konferencje dla managerów czołowych korporacji, spędzając na salach szkoleniowych około tysiąc godzin rocznie. Jest głównym trenerem działów sprzedaży i konsultantem wielu firm – liderów w swoich branżach. Wychował setki profesjonalnych negocjatorów, managerów, sprzedawców. Od 2014 roku szkoli trenerów w ramach Akademii Mistrzów Treningu GT Mentor i Szkoły Trenerów Biznesu ASC. Absolwent renomowanych szkół trenerskich i coachingu, w tym prestiżowej The Art And Science of Coaching; Erickson Institute. Jako certyfikowany trener najstarszej amerykańskiej organizacji coachingowej - Corporate Coach U® i propagator coachingu prowokatywnego, wspiera liderów i zarządy firm w osiąganiu ponadnormatywnych wyników. Jest redaktorem naczelnym pierwszego profesjonalnego serwisu o sprzedaży w Polsce - www.biznesmusiszredawac.pl i uznanym publicystą. Publikuje między innymi w miesięcznikach Forbes, Marketer+, Nowa Sprzedaż, Benefit, HR Leaders, Personel i Zarządzanie. Występuje z czołową polskich i zachodnich mówców na najważniejszych konferencjach branżowych.



Marcin Rzucidło – Praktyk biznesu. Autor, trener, coach, doradca i mówca. Ekspert w dziedzinie sprzedaży, negocjacji i obsługi klienta oraz – nieodzownego przy budowaniu tych kompetencji – rozwoju osobistego i zawodowego

Marcin przez piętnaście lat pracował w międzynarodowych firmach, takich jak: Unilever, L'Oréal i British American Tobacco. Zajmował się w nich sprzedażą i marketingiem, zarówno na poziomie strategicznym, jak i operacyjnym. Przeszedł przez wiele szczebli organizacji – od przedstawiciela handlowego do dyrektora sprzedaży. Od ponad sześciu lat działa jako autor, trener, coach, doradca i mówca. Wymiana doświadczeń, wspieranie rozwoju i budowanie potencjału na przyszłość ludzi, zespołów i organizacji to fundament jego obecnej działalności. Doświadczenie w firmach działających w zróżnicowanych branżach, o różnych modelach biznesowych i kulturach organizacyjnych, praca z różnorodnymi ludźmi oraz pasja odkrywania i rozwijania nowych zagadnień związanych ze sprzedażą i negocjacjami powodują, że jego warsztaty, seminaria i spotkania coachingowe to nieszablonowe spotkania pełne ciekawej wiedzy i praktycznych rozwiązań. Marcin pracuje z ludźmi i grupą nie tylko na poziomie przekazania wiedzy oraz wypracowania oczekiwanych rezultatów. Wartością dodaną jest także podejście mające kształtować postawę i kreatywne sposoby myślenia, które wyposażą uczestników tych spotkań w umiejętności skutecznego radzenia sobie z kwestiami, które później pojawią się w ich pracy. Kreatywność połączona z dyscypliną i konsekwencją działania to elementy, które bardzo często pomagają mu w kreowaniu nowych i skutecznych rozwiązań biznesowych, zarówno w przypadku projektów szkoleniowych, rozwojowych, jak i doradczych.”



Grzegorz Sikorski – Partner Zarządzający SeeQuest Solution

Od ponad 12 lat wspiera firmy w optymalizowaniu wyników sprzedaży. Jest praktykiem Biznesu. W firmie SeeQuest Solution zajmuje się projektowaniem i wdrażaniem Standardów Obsługi Klienta, Standardami Budowania Procesów Relacji z Klientami, Standardami Sprzedaży i Zarządzania Sprzedażą oraz narzędziami menadżerskimi ułatwiającymi zarządzanie zespołami sprzedażowymi. Certyfikowany Coach ICC, Certyfikowany Konsultant Competence Navigator, autor książki „Sabotaż w dziale Obsługi” i artykułów biznesowych, wykładowca Studiów Podyplomowych z Zarządzania Sprzedażą na Politechnice Łódzkiej. Realizował Projekty dla organizacji, które były następnie laureatami prestiżowych wyróżnień między innymi Newsweeka i Polish National Sales Awards.



Tristan Tresar – Trener biznesu, menedżer i konsultant.

Prowadzi autorskie warsztaty np.: „algorytmiaSprzedaży” i symulacyjne gry biznesowe z cyklu „Kolizje inwestycyjne®” oparte na naukowych dowodach (EBT). Twórca autorskich koncepcji rozwoju kompetencji 3.12.48 i 1.4.16. metody te polegają na dekompozycji kompetencji i doskonaleniu pojedynczych zachowań. podczas warsztatów i w pracy menedżera (interim) wykorzystując naukowe metody realizuje potencjał pracowników i wprowadza skuteczne zmiany, które zwiększają efektywność zespołów oraz konkurencyjność firm. Przez 6 lat piastował stanowisko Dyrektora ds. Zarządzania konsumentami kategoriami produktów w Microsoft. Realizował projekty m.in. dla: Microsoft (Polska, Worldwide), Bayer HealthCare, Medicover (International), Sygma Bank, Dr. Irena Eris, Samsung, PZU, ENEA S.A, Hugo Boss Polska, ING.

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

Warsztaty
Sales Team
Level UP!
29.08.2017, Warszawa

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

TAK, chcę wziąć udział w Warsztatach SALES TEAM LEVEL UP!

Termin: 29 sierpnia 2017 r.

Cena: 1795 zł netto

1. Imię i nazwisko:
Stanowisko:
Departament:
Tel: E-mail:

2. Imię i nazwisko:
Stanowisko:
Departament:
Tel: E-mail:

3. Firma:
Ulica:
Kod pocztowy: Miasto:
Tel: Fax:
E-mail:

4. Dane nabywcy, potrzebne do wystawienia Faktury VAT:
Nazwa firmy:
Siedziba:
Adres: NIP:
Osoba kontaktowa:
Tel: E-mail:

.....

.....

.....

- Koszt uczestnictwa jednej osoby w Warsztatach wynosi
1795 PLN + 23% VAT
- Cena obejmuje prelekcje, materiały szkoleniowe, przerwy kawowe, lunch.
- Przesłanie do Bonnier Business Polska faxem lub pocztą elektroniczną, wypełnionego i podpisanego formularza zgłoszeniowego, stanowi zawarcie wiążącej umowy pomiędzy zgłaszającym a Bonnier Business Polska. Faktura pro forma jest standardowo wystawiana i wysyłana e-mailem po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego.
- Prosimy o dokonanie wpłaty w terminie 14 dni od wysłania zgłoszenia, ale nie później niż przed rozpoczęciem Warsztatów.
- Wpłaty należy dokonać na konto:
Bonnier Business (Polska) Sp. z o.o.
Kijowska 1, 03-738 Warszawa
Danske Bank A/S SA Oddział w Polsce
PL 14 2360 0005 0000 0045 5029 6371
- Rezygnację z udziału należy przesyłać listem poleconym na adres organizatora.
- W przypadku rezygnacji nie później niż 21 dni przed rozpoczęciem Forum obciążymy Państwa opłatą administracyjną w wysokości 20% opłaty za udział.
- W przypadku rezygnacji w terminie późniejszym niż 21 dni przed rozpoczęciem Warsztatów pobierane jest 100% opłaty za udział.
- Nieodwołanie zgłoszenia i niewzięcie udziału w Warsztatach powoduje obciążenie pełnymi kosztami udziału.
- Niedokonanie wpłaty nie jest jednoznaczne z rezygnacją z udziału.
- Zamiast zgłoszonej osoby w Warsztatach może wziąć udział inny pracownik firmy.
- Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie oraz do odwołania Warsztatów.

Bonnier Business (Polska) Spółka z o.o. wydawca dziennika biznesowego Puls Biznesu i portalu pb.pl, z siedzibą w Warszawie, 03-738, ul. Kijowska 1, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st.Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Rejestrowy pod numerem KRS 24847, numer NIP 113-01-55-210, REGON: 011823316, kapitał zakładowy: 2 000 000,00 PLN

Zgodnie z ustawą z dnia 13 czerwca 2016 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2016r. poz. 922) Bonnier Business (Polska) sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej Bonnier) informuje, że jest administratorem danych osobowych. Wyrażamy zgodę na przetwarzanie danych osobowych w celach promocji i marketingu działalności prowadzonej przez Bonnier, świadczonych usług oraz oferowanych produktów, a także w celu promocji ofert klientów Bonnier. Wyrażamy również zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną ofert oraz informacji handlowych dotyczących Bonnier oraz ich klientów. Wyrażającemu zgodę na przetwarzanie danych osobowych przysługuje prawo kontroli przetwarzania danych, które jej dotyczą, w tym także prawo ich poprawiania. Równocześnie oświadczamy, że zapoznaliśmy się z warunkami uczestnictwa oraz zobowiązujemy się do zapłaty całości kwot wynikających z niniejszej umowy.

pieczętka i podpis