

TRENDY SPRZEDAŻY 2018



SALES REVOLUTION

*10-11. stycznia 2018 r.
Warszawa*

Szanowni Państwo,

przed Nami kolejna, 5. już edycja Trendów Sprzedaży – jednego z najważniejszych wydarzeń dedykowanych Dyrektorom Sprzedaży, które odbędzie się 10-11 stycznia w Warszawie. Co roku, poruszamy najważniejsze dla branży tematy, skupiamy najlepszych ekspertów i przedstawiamy najciekawsze rozwiązania ułatwiające ciągły rozwój tego sektora.

Zarządzanie Sprzedażą wiąże się z szeregiem wyzwań wymagających ogromnej wiedzy, umiejętności i doświadczenia. Co więcej, wyzwania te, z roku na rok ewoluują, najważniejszą więc rolą Nowoczesnego Dyrektora Sprzedaży jest nadążanie i ciągle dostosowywanie się do tychże zmian. Dołożyłam więc wszelkich starań, aby stworzyć Państwu przestrzeń przede wszystkim do wymiany doświadczeń, ale i do kreowania nowych rozwiązań w dziedzinie nowoczesnego zarządzania sprzedażą!

W tym roku, zapewnimy Państwu ogromną dawkę inspiracji, pokażemy jak nieszablonowo wykorzystywać nie-sprzedażową wiedzę oraz zapewnimy szereg warsztatów zawierających ciekawe rozwiązania dotyczące nowoczesnego zarządzania sprzedażą dostosowane do Państwa potrzeb.

Do udziału w Trendach Sprzedaży 2018 zapraszamy:



Dyrektorów oraz managerów sprzedaży



Dyrektorów ds. wsparcia sprzedaży



Dyrektorów ds. rozwoju sprzedaży



Dyrektorów oraz managerów handlowych



Key Accountów



Sales Managerów



Dyrektorów oraz managerów marketingu



Dyrektorów oraz managerów działów obsługi klienta



Zapraszam serdecznie,

Magdalena Marczak
Project Manager

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.

Partner



YesIndeed prowadzi innowacyjne programy aktywizacji i wsparcia sprzedaży dla firm, które posiadają wewnętrzne lub zewnętrzne sieci sprzedaży. Specjalizujemy się w działaniach, których głównym celem są: wzrosty sprzedaży i budowa trwałych relacji z siecią sprzedaży.

Podczas Trendów Sprzedaży 2018:

Fenomen turkusowych organizacji
– utopia czy naturalny proces rozwoju świadomości biznesu i społeczeństwa?

Klient nasz ... Pan czy Przyjaciół?
– czyli o budowaniu relacji z klientami

Everybody lies...
– czyli dlaczego właściwie kłamiemy?

Akademia Menedżera Sprzedaży
– specjalistyczne warsztaty dotyczące rozwoju nowoczesnej sprzedaży dla sektora B2B oraz B2C



Język wartości sprzedaży
– jako odpowiedź na post growth economy

Moc i siła zespołu międzypokoleniowego,
– czyli cała prawda o Millenialsach

Sprzedaż Na Dzisiejsze Czasy
– Sprzedaż Transformacyjna

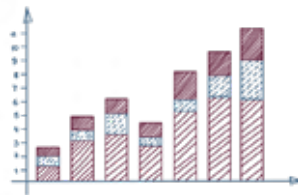
Trendy Sprzedaży 2018 to m.in.:



Najciekawsze tematy oraz najlepsi eksperci w jednym miejscu
– a wraz z nimi - odpowiedzi na najważniejsze pytanie trapiące aktualnie rynek sprzedażowywartości sprzedaży jako odpowiedź na post growth economy



Praktyczna wiedza poparta wieloletnimi doświadczeniami prelegentów
– dowiedz się, jak inne firmy wykorzystują rozwiązania do efektywnego zarządzania nowoczesną sprzedażą!



Innowacyjna formuła Akademii Menedżera Sprzedaży
– weź udział w specjalistycznych warsztatach przeznaczonych dla dyrektorów sprzedaży dostosowanych do potrzeb poszczególnych sektorów
– B2B oraz B2C!

8.30 Rejestracja i poranna kawa

Zapraszamy do rejestracji oraz na kawę, herbatę i zachęcamy do nawiązywania nowych relacji biznesowych oraz wymiany doświadczeń z partnerami, prelegentami oraz uczestnikami konferencji!

9.00 Oficjalne rozpoczęcie Konferencji

Magdalena Marczak-Makowska, Project Manager, Puls Biznesu

9.05 Intro - TRENDY SPRZEDAŻY 2018

Krzysztof Kasperuk, PANHERI

Dzisiejszy świat zmienia się z dynamiką światła. U jednych rodzi to radość na nowe i nieznanne, nadzieje i pozytywne oczekiwania. Inni zaś boją się zmian, w których czują się zwyczajnie zagubieni. Ekspertem od nowego są kolejne generacje, które w tym nowym się urodziły i innego nie znają. Powinny więc stać się łącznikiem dawnego ładu z obecnym. Z jednej strony „młodzi” są multi-zadaniowi, co jest wyrazem holistyki i gwarantem szerokich kompetencji oraz różnorodności. Ale z drugiej strony potrzebują oparcia, nauki i doświadczenia. To jednak jest możliwe jeżeli Ci, którzy już posiadają tę wiedzę otworzą się na porozumienie, komunikację i wspólne funkcjonowanie w ekosystemie, który nosi nazwę turkusowej organizacji. Zawiera ona zasady, które tworzą szczególnego rodzaju atmosferę wzrostu, współlistnienia, akceptacji oraz współpracy w ramach indywidualnych potencjałów każdego z jej członków. Co ważne, może to nastąpić dopiero gdy stare znajdzie z nowym przestrzeń do współlistnienia bez uprzedzeń, z otwartością i rozsądkiem. To są właśnie najnowsze trendy. Kierunek, połączenie i most do kolejnego rozdziału w świecie biznesu.

§ Witajcie na trendach sprzedaży 2018. W nowej epoce.

NOWOCZESNE ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ

9:45 Fenomen turkusowych organizacji - utopia czy naturalny proces rozwoju świadomości biznesu i społeczeństwa?

Żaneta Poirieux, International mentor business career, CEO humanintegralinstitute.pl, Autor firmazdusza.pl



Ewolucja rozwoju ludzkości – od czerwieni do turkusu

Turkus - naturalny paradygmat zarządzania skutecznym biznesem z ludźmi i dla ludzi

Podstawowe filary turkusowych organizacji – warunkiem budowania trwałych biznesów

Turkusowe organizacje na świecie i w Polsce – jaką wartość wnoszą dla społeczeństwa, rynku, pracowników, klientów, kontrahentów, dostawców, środowiska?

Turkusowe podejście w sprzedaży – paradoks czy nowe możliwości?

10:30 Aktywizacja sprzedaży – jak budować zespołowość i realizować cele sprzedażowe?

Paweł Kornosz, Loyalty Platforms & Sales Support Director, InDreams / YesIndeed



Czy lojalność w biznesie jest możliwa? Tak, ale dyktowana ceną.

Motywacja w strukturach sił dystrybucyjnych, a więc niezależnych od nas? Tak, można ją zbudować.

Lojalność czy motywacja wśród moich pracowników? A może jedno i drugie?

Ale zaraz – motywacja i lojalność bez edukacji?

10:55 Przerwa na kawę

Zapraszamy na kawę, herbatę, przekąski i zachęcamy do nawiązywania nowych relacji biznesowych oraz wymiany doświadczeń z partnerami, prelegentami oraz uczestnikami konferencji!

11:25 Sprzedaż Na Dzisiejsze Czasy – Sprzedaż Transformacyjna

Krzysztof Sarnecki, Prezes Quest Change Managers, twórca pierwszej w świecie nieliniowej V Generacji Sprzedaży

W naszym dynamicznie rozwijającym się kraju uczymy się rzeczywistej, konkurencyjnej sprzedaży dopiero od sześciu – ośmiu lat, czyli od czasu, gdy popyt w transformującej się Polsce przerosła popyt. Europa uczy się sprzedaży też od niedawna – od początku lat dziewięćdziesiątych. Dla wielu to stwierdzenie jest zaskakujące, co nie zmienia faktu, że tak jest. Dlatego też myślenie kategorią konkurencyjności to wciąż „gonienie świata”. Fundamentem dojrzałej, konkurencyjnej ekonomii jest „SPRZEDAŻ TRANSFORMACYJNA”, w której budowanie relacji nie wystarcza, tak jak rozpoznanie potrzeb klienta, a klasyczne ofertowanie to biznesowe średniowiecze. Jeśli do tego dodać konieczność zmiany myślenia z liniowego na nieliniarne z powodu ekonomii chaosu – wyzwania świata menedżerów sprzedaży są poważne. Dlaczego pięcioletowy proces sprzedaży to „minimum” skuteczności? Co to jest IV Generacja Sprzedaży? Co to jest sprzedaż nieliniarna? I przede wszystkim: Jak działa Sprzedaż Transformacyjna? Na te pytania odpowie Krzysztof Sarnecki – którego pozaeuropejskie doświadczenia pozwalają na zaprezentowanie narzędzi i sposobu myślenia mało znanego na naszym kontynencie. Myślenia TRANSFORMACYJNEGO.

NOWOCZESNE ZARZĄDZANIE KLIENTEM

12:25 **Język wartości sprzedaży jako odpowiedź na post growth economy.**

Katarzyna Pawlikowska, Garden of Words

Jak zmieniają się oczekiwania klientów w erze gospodarki pro wzrostowej? Jakimi wartościami kierują się „pro wzrostowi” konsumenci? Na jakiej płaszczyźnie można nawiązać z nimi dialog i co ich motywuje? Poznaj tajemnice akronimu „HUMANIST” - dowiedz się jak wykorzystać go w praktyce.

13:10 Przerwa na lunch oraz networking

Zapraszamy na kawę, herbatę, przekąski i zachęcamy do nawiązywania nowych relacji biznesowych oraz wymiany doświadczeń z partnerami, prelegentami oraz uczestnikami konferencji!

14:00 **Klient nasz ... Pan czy Przyjaciół? Czyli o budowaniu relacji z klientami**

Adam Szaran, Partner, Al Fianco Partners, **Roman Kawczyn**, Współzałożyciel, Al Fianco Partners



Modelowanie jako źródło skuteczności - wstęp do relacji
Trzy najsukuteczniejsze techniki budowania relacji w sprzedaży
Mini warsztat (realne przykłady zastosowania technik)

14:45 **Everybody lies... – czyli dlaczego właściwie kłamiemy?**

Marta Marcjanik, badaczka, socjolożka, antropolożka, badania etnograficzne, Izmałkowa Consulting

Wszyscy kłamią. Nie kłamią tylko dane i dowody. Opowiem, w jaki sposób spośród kłamstw wydobywać prawdziwe insights i jak można podejmować decyzje biznesowe w oparciu o prawdziwe, a nie tylko deklaratywne informacje.

15:30 Przerwa na kawę oraz networking

Zapraszamy na kawę, herbatę, przekąski i zachęcamy do nawiązywania nowych relacji biznesowych oraz wymiany doświadczeń z partnerami, prelegentami oraz uczestnikami konferencji!

15:45 **Przygotować się! Millenialsi nadciągają do firm!**

Sebastian Umiński, CEEMEA Demand Generation Manager, 3M



Millenialsi jako gatunek egzotyczny
Zbrojenia firm
Jak ich przekonać, żeby byli po naszej stronie
Millenialsów potrzeby w pracy

16:15 **Moc i siła zespołu międzypokoleniowego - MILLENIALS!**

Moderatorzy:

Krzysztof Kasperuk, PANHERI

Joanna Kozłowska, Sales Manager, Yes Verona

Anna Wierzbička, Menedżer Działu Merchandisingu, PMT Marketing System

Joasia Gawilk Dziadoń, Dyrektor Wielkopolskiej Izby Coachingu

Michał Chochołek, Key Account Manager, Raben Transport

Warsztat będzie ukazywał jak efektywnie można rozwiązać dany problem lub wyzwanie przy użyciu potencjałów różnych pokoleń. W praktycznej formie wykorzystamy synergię i techniki odpowiedniej komunikacji, które są kluczowe w świetle wyzwań międzypokoleniowych. Młodość posiada siłę, wolność od utartych przekonań. Wyznacza swoją własną ścieżkę. Natomiast by móc tę siłę nakierować we właściwym kierunku, potrzebuje wiedzy i doświadczenia tych, którzy od lat kreuja otaczający nas świat. Przyjdź i przekonaj się o potencjale połączenia młodości i doświadczenia oraz o tym jak wspólnie możemy zwiększyć wyniki oraz efektywność naszych zespołów.

17:00 **Zakończenie pierwszego dnia Konferencji**

HIT! NETWORKING MIĘDZYPOKOLENIOWY!

17:15 - 18:00 **Zapraszamy na: debaty pokoleń, moderowany networking międzypokoleniowy.**

Zainteresowani uczestnicy konferencji oraz grupa beneficjentów działalności Fundacji Panheri (uczestnicy programów wsparcia rozwoju kariery, wolontariusze, przedstawiciele samorządów oraz kół naukowych) będą mogli wspólnie:



lepiej się poznać,
dalej świetnie spędzać czas,
wymienić perspektywami na wyzwania współpracy pokoleń,
poszukać rozwiązań i pomysłów na podejście do konkretnych casów

ZAPRASZAMY!

8.30 Rejestracja i poranna kawa

Zapraszamy do rejestracji oraz na kawę, herbatę i zachęcamy do nawiązywania nowych relacji biznesowych oraz wymiany doświadczeń z partnerami, prelegentami oraz uczestnikami konferencji!

AKADEMIA MENEDŻERA SPRZEDAŻY

9:00 Intro - AKADEMIA MENEDŻERA SPRZEDAŻY.

Wojciech Medyński, aktor teatralny, telewizyjny i filmowy

Wojtek jest Takersem, czyli człowiekiem ze skłonnością na „TAK I”. Ma misję - zmienia ludzi, aby stawali się tacy jak on - słuchali innych, akceptowali rzeczywistość a wszystko co przynosi życie traktowali jako prezent. W toku rozmów z wieloma osobami od sprzedaży odkrył, że są to też cechy idealnego handlowca. Dlatego podczas swojego krótkiego warsztatu pomoże Wam wyjść poza codzienną rutynę i zostać Takersem od sprzedaży. Poprzez zabawę będzie uczyć Was uważnego słuchania klienta i otwartości w poznawaniu jego potrzeb. Po raz pierwszy od wielu lat poćwiczycie MIĘSIEN KREATYWNOŚCI, którego używanie a nie rozwijacie, a który pomoże Wam tworzyć nieszablonowe oferty.

Spróbujecie i przekonacie się, że bez oceny innych i siebie samego można żyć, co więcej uważnie i nieschematycznie. Gdy świadomie zaczniecie współpracować ze swoim mózgiem i zaufacie mu będzie mogli pozwolić sobie na większą swobodę i odrobinę improwizacji podczas prezentacji u klienta.

9:30 NOWOCZESNA STRATEGIA SPRZEDAŻY W SEKTORZE B2B

Nowoczesne techniki sprzedaży w sektorze B2B

Tomasz Kalko, Trener i menadżer z dwudziestoletnim stażem, ARATI

- 🌱 W jaki sposób epoka „cyfrowej komunikacji”, wpłynęła na kulturę sprzedaży?
- 🌱 Jakie „stare” techniki jeszcze działają, a które wymagają korekty lub zmiany?
- 🌱 Jak sprzedać dużo i drogo, jednocześnie budując zaufanie i poczucie bezpieczeństwa, ... i czy to w ogóle jest możliwe?
- 🌱 Paradoksy sprzedaży
- 🌱 Miękkie narzędzia budowania relacji, wizerunku i finalizowania transakcji
- 🌱 Wywieranie wpływu bez wywierania presji.

Korzyści z uczestnictwa w warsztatach:

- ⚙️ Zrozumienie jak działam na klientów i współpracowników na poziomie nie świadomym.
- ⚙️ Poznanie narzędzi, tworzących z klientów ambasadatorów marki.
- ⚙️ Poznanie narzędzi, umożliwiających stworzenie, indywidualnej tożsamości biznesowej, opartej na własnych zasobach

NOWOCZESNA STRATEGIA SPRZEDAŻY W SEKTORZE B2C

Nowoczesne techniki/nowoczesne narzędzia sprzedaży w sektorze B2C

Karol Dudij, Head of Commercial, Unified Factory

- 🌱 Trendy rynkowe
 1. sales service i boty
 2. automatyzacja procesów obsługi klienta we wszystkich kanałach komunikacji z klientem
- 🌱 Co nie co o customer experience
 1. Czy na rynku znajdziemy jeszcze lojalnego klienta?
 2. Czy Twoi klienci są zadowoleni z obsługi jaką im oferujesz?
 3. Jak wykorzystać sztuczną inteligencję do budowanie customer experience
 4. Jak zaoszczędzić pieniądze i czas nie zmniejszając jakości obsługi klienta
- 🌱 Jakich narzędzi używasz do budowania sprzedaży i customer experience

11.30 Przerwa na kawę

Zapraszamy na kawę, herbatę, przekąski i zachęcamy do nawiązywania nowych relacji biznesowych oraz wymiany doświadczeń z partnerami, prelegentami oraz uczestnikami konferencji!

#WARSZTATKROTKI
#WARSZTATPRAKTYCZNY
#JEZYKSPRZEDAZY
#PROCESPRZEDAZY
#PROCESZAKUPOWY
#CUSTOMERJOURNEY

12:00

Badanie potrzeb klientów i wykorzystanie tej wiedzy w praktyce, czyli krótka historia o humanizacji sprzedaży w B2B

Tomasz Targosz, sprzedawca 12-letnim stażem, certyfikowany trener sprzedaży, autor „Sprzedaż jest sexy”

- Quiz o krótkiej historii sprzedaży - sprawdzimy, czy sprzedaż może być dziedziną nauk i odpowiemy m.in. na pytanie: kiedy powstały koncepcje indywidualnego podejścia do Klienta?
- Jak uczyć innych badania potrzeb - stosować sprzedaż empatyczną a uczyć jej to zupełnie, co innego - dzięki tej umiejętności i odpowiednim narzędziom będziesz mógł dokonać zmian w swojej firmie.
- Biznes też człowiek - poznaj główne różnice w poznaniu Klienta B2B i B2C, oraz dowiedz się jak zmienić nawyk myślenia o Kliencie, aby Twoje relacje były coraz korzystniejsze.
- Nowoczesne techniki badania potrzeb Klientów - schemat oparty o pytania otwarte i zamknięte to za mało w dzisiejszej sprzedaży - co robić, aby etap badania potrzeb był efektywny i pomagał w nawiązaniu relacji?

„Ha, Ha, Ha! Jutro znów Wam uciekniemy!”

tristan tresar, Trener Biznesu, Menedżer i Konsultant

- To krótki warsztat o tym, co zrobić by konsumenci, tak jak znani bohaterowie filmu, z którego cytat pochodzi nie chcieli Nam uciekać.
- Przekładając to na językSprzedaży, będzie to praktyczny warsztat o sprzedaży B2C.
- WarsztatPraktyczny, który poprowadzę z doświadczonym marketerem.
- Co zrobimy? powiemy Wam jak skutecznie zalgorytmizować, czyli opisać procesSprzedaży i procesZakupowy jednocześnie.
- Jednocześnie po to, by zidentyfikować te ich elementy, które:
 - po pierwsze można zautomatyzować.
 - po drugie zoptymalizować.
 - po trzecie zmienić.
 - a w efekcie zyskać.
- będzie po prostu:
 - o skutecznejMetodzie prowadzenia projektów w obszarze współczesnej sprzedaży.
 - o skutecznejMetodzie, którą wyznaczają cztery etapy projektu: algorytmizują, automatyzują, optymalizują, zyskują.

14:00

Przerwa na lunch oraz networking

Zapraszamy na lunch, chwilę relaksu i zachęcamy do nawiązywania nowych relacji biznesowych oraz wymiany doświadczeń z partnerami, prelegentami oraz uczestnikami konferencji!

14:45

Nowe podejście do budowania zespołu

Anna Flis, Partner Zarządzający, Training Designers

Jowita Spychalska, Partner Zarządzający, Training Designers

- Analiza – jaki zespół odnosi sukces w sprzedaży B2B w dzisiejszych czasach?
- Jak zbudować efektywny zespół sprzedaży?
- Jak rozwijać członków zespołu, aby podążali za liderem i realizowali cele? Szef liderem.
- Narzędzia służące do profilowania zespołów dostępne na rynku.

Neurozarządzanie – budowanie zespołu sprzedażowego na bazie najnowszej wiedzy z dziedziny psychologii behawioralnej i neuronauki - Jak odkryć, wykorzystać i rozwiązać wewnętrzną siłę i wpływać na swój zespół B2C

Krzysztof Sroczyński, Prezes Brainwire Systems Sp.oz.o., Executive Coach, Trener, Doradca biznesowy

„Sukces nie jest metą, do której się biegnie, lecz nastawieniem w duchu, którego podejmuje się podróż życia...”

Alex Nobel

- Skuteczność i efektywność działania ludzi w organizacjach jest zależna od właściwego wykorzystania potencjału, którym dysponują.
- Umiejętne zidentyfikowanie swoich indywidualnych talentów i predyspozycji, ich rozwój, doskonalenie i wykorzystanie gwarantuje wysoką automotywyację, lojalność i zaangażowanie, stały wzrost umiejętności, otwartość na innowacje, generowanie nowych możliwości. Jest umiejętnością kluczową dla dalszego zarządzania swoim rozwojem i rozwojem swojego zespołu.
- Jak tego dokonać?**
- Jest Warsztat przeznaczony dla osób, które chcą poznać i wzbogacić swoje osobiste zasoby i możliwości, a także podnieść skuteczność swoich działań w zespole.
- Jak wykorzystać wiedzę o działaniu mózgu w zarządzaniu sobą oraz innymi ludźmi?
- Relacje z pracownikami i ich związek z informacją zwrotną oraz sposoby jej wykorzystania – czyli wiedza, co robić dalej.
- Sztuka motywacji – jak wydobyć z ludzi to co w nich najlepsze.

16:45

Zakończenie drugiego dnia Konferencji, wręczenie certyfikatów

PRELEGENCI

MODERATOR

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 jak i w sytuacjach. Dzień, w którym nie pozna nowej osoby lub nie wymyślił czegoś nowego, jest dla niego dniem straconym.

Michał Chochotek

Key Account Manager, Raben Transport International & Domestic FTL

Handlowiec i Manager z kilkunastoletnim doświadczeniem. Od 10 lat związany z branżą TSL i Grupą Raben. Na co dzień pracuje przede wszystkim z Klientami spoza Polski i w szeroko rozumianym środowisku międzynarodowym. Specjalizuje się w transporcie dla branży chemicznej. Trener wewnętrzny, mentor fundacji Panheri i wielokrotny uczestnik programu Otwarta Firma w ramach Światowego Tygodnia Przedsiębiorczości. Sukces w sprzedaży definiuje zawsze przez stopień własnego zaangażowania.

Karol Dudij

Head of Commercial, Unified Factory

Lider w zarządzaniu procesami sprzedaży i obsługi klienta. Posiada wieloletnie doświadczenie w budowaniu strategii biznesowych w obszarach B2B, e-commerce, projektowaniu łańcucha dostaw czy rozwiązań sprzedażowych, zdobywane w największych sieciach sprzedażowych o globalnym zasięgu działalności takich jak Action S.A. czy Naspers.

Anna Flis

Partner Zarządzający, Training Designers

Efektywna liderka z 17 letnim doświadczeniem w międzynarodowej korporacji General Electric, która sprawdziła się w wielu obszarach organizacji takich jak: Sprzedaż, Marketing, HR, L&D, Talent Management, Operacje, Call Center, Windykacja, CRM, PM/IT. Ma doświadczenie w projektowaniu systemów motywacyjnych, konsolidacji/synchronizacji celów biznesowych oraz reinyżynierii procesów przy wykorzystaniu obecnego potencjału, w transformacjach sieci sprzedaży, restrukturyzacji oraz fuzjach. Laureatka wewnętrznych nagród za: wyniki sprzedaży, usprawnienia w procesach, zarządzanie zespołami oraz nastawienie na potrzeby klientów. Twórczyni 3 wewnętrznych START-upów. Pełna energii, działająca z pasją w osiąganiu wyników, skuteczna we wdrożeniu innowacyjnych pomysłów, proaktywna i strategicznie planująca kierunki rozwoju, skupiona na efektywności oraz dochodowości biznesu. Skuteczna w komunikacji, nastawiona na relacje oraz wspólne działania. Finalistka konkursu „Bizneswoman Roku 2015” w kategorii Korporacja.

Joanna Gawlik-Dziadoń

Dyrektor Wielkopolskiej Izby Coachingu

Jestem praktykiem biznesu- mam na swoim koncie ponad 10 lat doświadczenia na różnych szczeblach zarządzania w międzynarodowej korporacji. Jestem też akredytowanym coachem, trenerem biznesu i mentorem, głównie w środowisku biznesowym. Specjalizuję się w temacie przywództwa i budowania efektywnych zespołów, w oparciu o mocne strony. Wspieram po partnersku osoby zdążające odważnie do swojego sukcesu, w oparciu o wartości i poczucie sensu. Pracuję z firmami, które chcą rozwijać się, wykorzystując potencjał i zaangażowanie pracowników. Jako dyrektor wielkopolskiego oddziału Izby Coachingu angażuję się też w działania, mające na celu pokazać profesjonalne oblicze coachingu.

Tomasz Kalko

Trener i menadżer z dwudziestoletnim stażem.

Przeszkolił ponad 20.000 osób. Absolwent szkoły Trenerów Biznesu na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. Członek Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców. Prowadzi szkolenia z przywództwa, zarządzania, komunikacji, psychologii w biznesie, sprzedaży i autoprezentacji. Występuje w roli mówcy motywacyjnego, na konferencjach i spotkaniach firmowych. Aktywny menadżer - Dyrektor ds. Rozwoju i szef działu szkoleń w firmie BLACHY PRUSZYŃSKI. Jest autorem programów szkoleniowych ocenianych jako jedno z najsukcesowniej w branży budowlanej. W sferze biznesowej od samego początku związany z działami sprzedaży hurtowej i detalicznej w firmach rodzinnych oraz dużych organizacjach produkcyjno-handlowych. Jako dyrektor handlowy i dyrektor ds. rozwoju miał możliwość pracy na wielu modelach motywacji finansowej i pozafinansowej. Tworząc procedury sprzedażowe i logistyczne zdobył doświadczenie niezbędne w procesie szkoleń i mentoringu. Prowadzi własną firmę trenerską ARATI oraz współpracuje z grupą trenerską FLASHPOINT. Specjalizuje się w szkoleniach biznesowych, promując styl oparty na wartościach oraz głębokich relacjach z partnerami, współpracownikami i podwładnymi, których efektem jest wzajemna odpowiedzialność oraz zaangażowania obydwu stron. W trakcie szkoleń uczy jak ważnym elementem wpływającym na długotrwałe budowanie więzi jest świadomość oczekiwań i wartości, które wybiegają daleko poza elementy finansowe. W programach szkoleniowych dużo uwagi poświęca tematowi satysfakcji, oraz przeciwstawieniu się procesowi wypalenia zawodowego.



Roman Kawczyn

Managing Partner, Al Fianco Partners

Współzałożyciel Al 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, Filipiak, 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 causae, Be Human, Prawda i charyzma, Strategie Efektywności Sprzedażowej).



Paweł Kornosz

Loyalty Platforms & Sales Support Director, InDreams / YesIndeed

W InDreams / YesIndeed zarządza działem w ramach, którego tworzy kompleksowe, efektywne programy wsparcia sprzedaży, gdzie jednym z motywatorów są wyjazdy incentive travel. W czasie kilkuletniej współpracy z InDreams udzielał wsparcia dotyczącego rozwiązań sprzedażowych wielu wiodącym w swoich branżach firmom, takim jak np.: Nationale Nederlanden, Coca-Cola, Unilever, Kompania Piwowarska, Grupa Żywiec, USP Zdrowie, Inter Cars. Jest autorem największego w Europie projektu AVON Angels, przeprowadzonego równolegle w 8 w krajach, adresowanego do ponad 950 tysięcy konsultantek firmy AVON, w którym głównym motywatorem był udział w wyjeździe do Los Angeles. InDreams odegrało istotną rolę na rynku sprzedaży w zakresie stworzenia całkowicie nowych mechanizmów motywacji, jak Car Upgrade, motywacja etapowe, wyrównanie szans małych i dużych podmiotów. Stworzone mechanizmy okazały się na tyle skuteczne, że zostały przeniesione pomiędzy dyrektorami sprzedaży korporacji w zakresie doradczym. Z branżą interaktywną związany jest od ponad 16 lat. Karierę zawodową rozpoczynał jako architekt informacji głównie w segmencie rynku aplikacji mobilnych, pracując m.in. dla: Polfy Kutno, Novartis, Merck czy LEK-AM. W latach 2005-2007 prowadził własną agencję interaktywną dostarczającą rozwiązania z zakresu e-commerce. W roku 2007 dołączył do agencji IQ Marketing jako współtwórca i osoba odpowiedzialna za rozwój działu marketingu interaktywnego znanego pod nazwą AtomClick. Był zaangażowany w tworzenie i wdrażanie nowych rozwiązań technologicznych stanowiących silne wsparcie dla kampanii zintegrowanych. Nadzorował projekty interaktywne realizowane m.in. dla: Sony Ericsson, Barlinka, Discovery, Unilevera, Mars Polska, Sephory czy Maspeksu. W 2010 roku objął również stanowisko Pełnomocnika Zarządu PLL LOT, gdzie zajmował się działaniami interactive oraz doradztwem w kwestiach e-commerce w serwisie Lot.com. Juror Golden Arrow, MP Power. Prelegent i panelista na konferencjach Dyrektora Marketingu Roku, Marketing Summit.

Joanna Kozłowska

Sales Manager, Yes Verona



Marta Marcjanik

badaczka, socjolożka, antropolożka, badania etnograficzne, Izmałkowa Consulting

Absolwentka Instytutu Dziennikarstwa oraz Instytutu Stosowanych Nauk Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego. W Izmałkowa Consulting od 2013 roku. Socjolożka z wyboru, co nie jest tak znowu często spotykane w tym zawodzie. Również z pasji (poznawania siebie i innych) i nieustannej potrzeby przebywania z ludźmi. Nie ma ulubionych branż czy technik - za każdą ostatecznie stoi człowiek, zwany też informatorem, i to się liczy. Dużo czyta i pisze, mało śpi i narzeka. Marzy o samosprzątającym się mieszkaniu.



Wojciech Medyński

aktor teatralny, filmowy, telewizyjny i impro

Ukończył Państwową Wyższą Szkołę Filmową im. Leona Schillera w Łodzi (2000 r.). Na dużym ekranie debiutował rolą Zbyszka w „6 dni strusia” Jarosława Żamojdy (2000). Grał w wielu popularnych serialach telewizyjnych: „Samo życie”, „M jak miłość”, „Pierwsza miłość”, „Na Wspólnej”, „Plebania” i innych. Wziął również udział w IX edycji „Tańca z gwiazdami” oraz III edycji „Jak oni śpiewają?”. W teatrze debiutował na trzecim roku studiów w „Weselu” Czechowa w reż. Walerego Fokina w Teatrze im. Stefana Jaracza w Łodzi, z którym był związany do 2005 roku. Grał tam m.in. Romea w „Romeo i Julii” Szekspira (2000), Vala Xaviera w „Orfeuszu w węzowej skórze” Tennessee Williamsa (2002). Był jednym z pomysłodawców spektaklu „Tango Operita - Szare Kwiaty” (2006) w Teatrze Syrena w Warszawie, gdzie zagrał Anioła Tanga. W 2009 roku wcielił się w postać Łukasza Niepołomskiego w adaptacji „Dziejów grzechu” Stefana Żeromskiego we wrocławskim Teatrze Muzycznym „Capitol”. Od 2012 do 2015 grał w spektaklu „Single i remiksy” - błyskotliwej komedii o życiu wielkomięjskich singli i pracy w korporacji. Po ponad 300 zagranych spektaklach w kraju i za granicą. Od lutego 2016 roku gra w kontynuacji czyli drugiej części spektaklu o wielkomięjskich singlach „Single po japońsku”. W obu tytułach Wojtek stworzył barwną i niesamowicie zabawną postać Sebastiana, a widzowie i recenzenci podkreślają komediowy talent i brawurową grę Medyńskiego.



Katarzyna Pawlikowska
Garden of Words

Ekspertka ds. społecznych i konsumenckich zachowań kobiet oraz komunikacji. Mówca i wykładowca (UW i PAN). Strateg. Jest członkiem zarządu merytorycznego światowego kongresu The Global Summit on Marketing to Women w Nowym Jorku. Autorka koncepcji CZUJESZ? wprowadzającej do Polski kobiece kody komunikacji. Pomysłodawczyni i współautorka pierwszych badań dających reprezentatywny obraz współczesnych Polek („Polki Same o Sobie” Garden of Words, DB Maison 2012) oraz książki „Polki” (WUW, 2014) bazującej na segmentacji psychograficznej polskich konsumentek. Umiejętnie wykorzystuje unikalną ekspertyzę w dziedzinie zachowań konsumenckich i społecznych kobiet i mężczyzn oraz kilkunastoletnie doświadczenie zawodowe w zakresie budowania i realizacji strategii marketingowych dla największych międzynarodowych firm i marek. Wizjonerka. Wulkan pozytywnej energii, charyzmatyczna liderka i mówczyni, która motywuje innych do tego, by własne ograniczenia zmieniać w siłę napędową zmiany i sukcesu. Współzałożycielka agencji Garden of Words. W 2017 roku znalazła się w gronie 50 najbardziej kreatywnych osób w biznesie wg. Brief.



Żaneta Poirieux
Inicjator i organizator I Międzynarodowej Konferencji „Firma z duszą”

„Firma z duszą” (www.firmazdusza.pl) propagująca ideę turkusowych organizacji oraz rozwoju świadomości w biznesie. Mentor Business Career, Life&Business Executive Coach, Leadership & Talent Management Developer. Psycholog Biznesu, Pianistka. Autorka Akademii Profesjonalnego Zarządzania, Założycielka Human Integral Institute oraz Bilans Consulting Development. Od 25 lat współpracuje z międzynarodowymi koncernami dla których wypracowała ok 7 tys ścieżek karier we Francji i w Polsce. Wspierała w procesach coachingowych ok. 2000 osób. Stworzyła i prowadziła dedykowane cykle rozwojowe dla Top Managerów międzynarodowych zespołów dyrekcyjnych z zakresu sztuki zarządzania „Talentami”, wizji i wartości, rozwoju samoświadomości i odpowiedzialności zawodowej i osobistej, skuteczności i dynamizowania Intelligence Collective, w których brało udział ok. 4000 tys osób. Od 10 lat członkini Rady Etyki Auchan Polska Ambasadorka Przedsiębiorczości Kobiet-Polskiej Sieci Współpracy Ambasadorów Przedsiębiorczości Kobiet. Wierna swojej misji, prowadzi innych do odkrywania, że realizowanie własnej drogi z ufnością i godnością oraz jakością bycia decydują o wartości życia człowieka.



Krzysztof Sarnecki
Prezes Quest Change Managers, twórca pierwszej w świecie nielinarnej V Generacji Sprzedaży

Założyciel i przez 20 lat Prezes Academy of Business & Career Development w Chicago. Współpracuje z wieloma czołowymi firmami w Polsce i za granicą w dziedzinie transformacji i zarządzania partycypacyjnego. Twórca pierwszej nielinarnej V Generacji Sprzedaży™. Konsultant, trener i coach kilku tysięcy członków zarządów i menedżerów. Jeden z nielicznych zawodowych negocjatorów w Polsce. Absolwent University of Illinois, The UIC Institute for Entrepreneurial Studies w Chicago i programu MBA w Lake Forest Graduate School of Management (Lake Forest, Illinois).



Jowita Spychalska
Partner Zarządzający, Training Designers

Menedżer i mentor z ponad 12-letnim doświadczeniem w międzynarodowej korporacji General Electric w obszarach Operacji, Call Center, Sprzedaży i Talent Management. Ekspert w budowaniu zespołów, a także efektywnych procesów w środowisku nieustannej zmiany, transformacji, restrukturyzacji i fuzji. Współtwórczyni contact center i call center. Zaprojektowała i kierowała procesami podnoszącymi kwalifikacje i rozwój sił sprzedaży w branży finansowej, wspierającymi osiągnięcie założonych wyników i celów biznesowych oraz kształtowanie modelu kultury sprzedażowej w organizacji. Projektantka programów rozwojowych dla kadry menedżerskiej. Pasjonatka komunikacji skierowanej na rozwiązania.



Krzysztof Sroczyński
Prezes Brainwire Systems Sp. z o.o., Executive Coach, Trener, Doradca biznesowy
Trener - konsultant. Urodzony w Anglii, absolwent ekonomii Uniwersytetu w Londynie a także absolwent Mastery University w USA słynnej na świecie szkoły Anthony Robbinsa.

Prezes firmy Brainwire Systems Sp. z o.o. oraz założyciel Instytutu Kreatywności i Rozwoju. Członek Rady nadzorczej Cherrypick Games S. Zanim osiadł w Polsce pracował na stanowisku konsultanta w Bishop Skinner w Londynie, a następnie był dyrektorem ds. sprzedaży i marketingu w American Travel Abroad w Nowym Jorku. W kraju był min. dyrektorem na Polskę ds. marketingu firmy Philip Morris i menedżerem w Gillette (m.in. wprowadził na rynek markę Oral B). Był także konsultantem w wiodącej na świecie firmie zajmującej się „executive search” - Russell Reynolds Associates. Następnie Senior Manager Działu Szkoleń w „Neumann Management Institute”, prowadził konferencje dotyczące Call Center oraz Customer Care. Współpracował z „Harvard Business Review Polska” (ICAN Institute) przez 12 lat i firmą Allbridge. Szkolił w języku polskim i angielskim. Jego pasją są tematy z następujących dziedzin: kreowanie osobowości sukcesu, neuroprzywódstwo, sprzedaż –potęga wpływu, negocjacje, zrozumienie mechanizmów motywacji – co nas motywuje i jak stworzyć warunki do samomotywacji innych. Prowadzi również szkolenia z zakresu komunikacji, podejmowania decyzji i rozwiązywania problemów, zarządzania projektem, rekrutacji i doboru kadr. Odpowiadając na sygnały klientów, Krzysztof Sroczyński od dłuższego czasu zajmuje się również „executive coaching”. Prowadził duże programy dla m.in.: PZU, Banku Zachodniego WBK, Raiffeisen Bank Polska, Huta Szkła Jarosław. Posiada także duże doświadczenie w prowadzeniu coachingu indywidualnego 1:1.

PRELEGENCI



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 BiS, 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).



Tomasz Targosz

sprzedawca 12-letnim stażem, certyfikowany trener sprzedaży, autor „Sprzedaż jest sexy”

Sprzedawca z 13-sto letnim stażem, od 6 lat pomaga rozwijać się innym w roli Trenera i Mentora. Współpracował z kilkunastoma firmami z całego kraju, w tym z liderami swoich branż (m.in. finansowej, hotelarskiej, grzewczej i nasienniczej). Autor dwóch książek z zakresu sprzedaży (Sprzedaż jest sexi, oraz Martwa sprzedaż), jego artykuły pojawiają się regularnie w takich branżowych czasopismach, jak As Sprzedaży, Nowa Sprzedaż, Szef Sprzedaży, czy Pracownik Fizyczny. Pasjonat rozwoju, literatury i sportu



tristan tresar

trener biznesu

Trener biznesu, mówca, menedżer i konsultant. Prowadzi autorskie warsztaty i symulacyjne gry biznesowe z cyklu „Kolizje inwestycyjne®” oparte na naukowych dowodach (EBT). Podczas warsztatów i w pracy menedżera (interim) wykorzystując naukowe metody realizuje potencjał pracowników i wprowadza skuteczne zmiany, które zwiększają efektywność zespołów oraz konkurencyjność firm. CEO Knowledge Brasserie – edukacyjnych delikatesów. Menedżer, z 21- letnim doświadczeniem w sprzedaży i w zarządzaniu nią. Przez 6 lat piastował stanowisko Dyrektora ds. Zarządzania konsumenckimi 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.



Sebastian Unimski

CEEMEA Demand Generation Manager, 3M

Specjalista od strategii komunikacji, od 12 lat rozwija wielowymiarowe projekty digital w Polsce i na świecie. W 3M opracowuje digitalowe standardy CEEMEA i prowadzi zespół odpowiedzialny za regionalne projekty obejmujące ponad 30 krajów Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki. Przez ostatnią dekadę pracował w sieciowych agencjach reklamowych MRM Worldwide, Saatchi & Saatchi, Ogilvy & Mather jako dyrektor ds. innowacji a także jako Senior Brand Manager w Novartis (obecnie GSK). W latach 2014-2017 kierownik kierunku „Social media – marketing w mediach społecznościowych” na Uniwersytecie SWPS, wykładowca, juror w konkursach reklamowych, członek komitetu organizacyjnego Innovation AD i rady programowej Forum IAB. Jest częstym prelegentem na konferencjach branżowych, prowadzi warsztaty z wykorzystania nowych technologii w marketingu. Pracował z wieloma firmami i markami, tworząc ich strategie digital i social media: T-Mobile, Orange, Toyota, Philips, Bosch, Huawei, Procter&Gamble, Unilever, Allianz, nc+, Tymbark, Novartis, Carlsberg, Mondelez, Selgros, Carrefour, Saturn, IBM, CitiBank, BNP Paribas, BPH, Credit Agricole, Nestle, Pramerica, Goodyear, Wedel, Exxon Mobil, BP, Mastercook, XL Energy, Nesquik, Chocapic, Sopro, BAT, Dove. W marketingu ceni kreatywną odwagę i efektywną precyzję.

Anna Wierzbicka

Menedżer Działu Merchandisingu, PMT Marketing System

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

konferencja

TRENDY SPRZEDAŻY



TAK,

chcę wziąć udział w konferencji

Trendy Sprzedaży 2018

Termin: 10-11 stycznia 2018 r.

Cena: 2695 PLN netto

1. Imię i nazwisko:

Stanowisko:

Departament:

E-mail:

Tel. kom.:

2. Imię i nazwisko:

Stanowisko:

Departament:

E-mail:

Tel. kom.:

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:

1. Koszt uczestnictwa jednej osoby w warsztatach wynosi: 2695 PLN netto
2. Cena obejmuje prelekcje, materiały szkoleniowe, przerwy kawowe, lunch.
3. 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.
4. Prosimy o dokonanie wpłaty w terminie 14 dni od wysłania zgłoszenia, ale nie później niż przed rozpoczęciem warsztatów.
5. 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
6. Rezygnację z udziału należy przesyłać listem poleconym na adres organizatora.
7. W przypadku rezygnacji nie później niż 21 dni przed rozpoczęciem warsztatów obciążymy Państwa opłatą administracyjną w wysokości 20% opłaty za udział.
8. W przypadku rezygnacji w terminie późniejszym niż 21 dni przed rozpoczęciem warsztatów pobierane jest 100% opłaty za udział.
9. Nieodwołanie zgłoszenia i niewzięcie udziału w warsztatach powoduje obciążenie pełnymi kosztami udziału.
10. Niedokonanie wpłaty nie jest jednoznaczne z rezygnacją z udziału.
11. Zamiast zgłoszonej osoby w warsztatach może wziąć udział inny pracownik firmy.
12. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie oraz do odwołania warsztatów.
13. Wszystkie treści zawarte w programie warsztatów stanowią własność Bonnier Business (Polska) Sp. z o.o. oraz powiązanych z nią podmiotów. O ile Organizator nie postanowi inaczej, nie wolno żadnych materiałów stanowiących własność Bonnier Business (Polska) odtwarzać, wykorzystywać, tworzyć pochodnych prac na bazie materiałów umieszczonych w programie, ani też ponownie ich publikować, zamieszczać w innych materiałach czy też w jakikolwiek inny sposób rozpowszechniać bez uprzedniej pisemnej zgody Bonnier Business (Polska).

KONTAKT: tel. +48 22 333 97 77, e-mail: konferencje@pb.pl

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.

pieczęć i podpis