

Budowanie motywacji wewnętrznej i skuteczne techniki wspierające sprzedaż

29 sierpnia 2018 r., Warszawa



Budowanie motywacji wewnętrznej i skuteczne techniki wspierające sprzedaż

WARSZTATY
**Sales Team
Level UP!**

Szanowni Państwo,

Ten rok jest dość przelotowy, jeśli chodzi o działy sprzedaży. W życie wchodzi bardzo **rewolucyjna zmiana jaką jest RODO**. Musimy od nowa nauczyć się jak funkcjonować w zmienionej rzeczywistości prawnej i w pełni przenieść zmiany na praktyczne funkcjonowanie.

Wskażemy jak **zarządzać polityką leadów** i jaki mamy zakres swobody działania w relacjach z klientem.

Ukażemy negocjacje jak **proces przechodzenia od NIE do TAK**.

Podpowiemy **jak wdrażać nowego pracownika** by był skuteczny, został z nami na dłużej i miał w sobie prawdziwą, wewnętrzną motywację.

Ale także pokażemy jak wzmacniać tę **motywację wewnętrzną**, zaangażowanie i chęć samorozwoju, a nie tylko szukać zewnętrznych motywatorów, które są rozwiązaniem tylko na krótką metę.

Wszystko o czym mówimy ma nas przybliżyć do sprzedażowego sukcesu, którego podstawą są przede wszystkim zaangażowani, rzetelni pracownicy.

Spotkajmy się jak co roku, już podczas **IV edycji Sales Team Level Up**.

Bądź z nami **29 sierpnia !!!**

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, prowa-dzi 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 sierpnia 2018 r.

WARSZTATY Sales Team Level UP!

08:30

Rejestracja uczestników, poranna kawa

09:00

Sprzedaż po RODO - praktyczne wnioski po wdrożeniu

Tomasz Dziobiak, Prezes Zarządu, DBMS

RODO jest z całą pewnością najbardziej rewolucyjną zmianą jaka dotyczy firm na przestrzeni kilku ostatnich lat. Przygotowanie się do zmiany to jedno, ale dopiero praktyka realnie pokaże jakie są prawdziwe wyzwania, newralgiczne obszary czy największe trudności. W trakcie sesji pokażemy jak sobie radzić, po nowemu, w zgodzie z obowiązującym prawem, by móc nadal aktywnie i skutecznie sprzedawać.

W ramach prelekcji wskażemy jak:

- ➔ Pozyskiwać leady – możliwości, źródła, szanse i ryzyka
- ➔ Zakres swobody w kontaktach z klientem
- ➔ Możliwości docierania do klienta różnymi kanałami
- ➔ Największe uciążliwości pozyskiwania zgód i tego czy RODO realnie stanowi hamulec sprzedaży czy też nie
- ➔ Wpływ nowych regulacji na efektywność sprzedaży

10:00

Jak z sukcesem wdrożyć nowego współpracownika do zespołu sprzedażowego

Adam Kubicki, Konsultant biznesowy

Każdy, kto zarządza zespołem sprzedażowym co najmniej przez kilka lat, zauważa pewną prawidłowość. Doradcy, po kilka latach intensywnej pracy zwalniają obroty. Mają już stałych klientów, którzy generują wyniki i coraz bardziej niechętni są do tego, aby aktywnie poszukiwać nowych. Jeśli firma narzuca coraz większe plany sprzedażowe (trudno sobie wyobrazić sytuację, w której to się nie dzieje), to często jedyną szansą ich osiągnięcia jest pojawienie się nowych członków zespołu. Lecz w warunkach silnej konkurencji, często przy zatrudnieniu na małej podstawie i prowizji, która jest najważniejszym składnikiem wynagrodzenia, nowi handlowcy nie przeżywają zbyt długo. Dlatego chciałbym zaproponować Państwu spotkanie, które pomoże Wam zwiększyć swój wskaźnik sukcesu wdrażania nowych członków zespołu. Wskaźnik ten jest oparty na jedynym najważniejszym parametrze jakim jest sukces w sprzedaży.

➔ Czynniki wpływające na poziom sprzedaży nowego współpracownika.

Porozmawiamy o tym, co wpływa na poziom sprzedaży handlowca, jak odnaleźć wąskie gardło, które dusi jego wyniki i co można z tym zrobić.

➔ Jak pobudzić i wzmocnić motywację wewnętrzną nowego sprzedawcy.

Motywacja jest najważniejszym składnikiem sukcesu w sprzedaży i jednocześnie najtrudniejszym do utrzymania. Zwłaszcza wtedy, kiedy pierwsze dni działania przynoszą rozczarowanie. Bez właściwego wsparcia menadżera trudno będzie nowemu współpracownikowi przejść ten okres i nie poddać się rezygnacji. Podczas wystąpienia przedstawię kilka skutecznych metod „stawiania na nogi” handlowca.

➔ Jak stworzyć wspólnie z nowym sprzedawcą skuteczny plan działania.

Pusta motywacja działa tylko na chwilę. Dlatego nowemu współpracownikowi potrzebny jest skuteczny plan działania. Powinien jasno określać jakie czynności, w jakiej ilości i kiedy powinien wykonywać handlowiec, aby pojawiły się oczekiwane wyniki sprzedażowe.

11:00

Przerwa na kawę

PROGRAM

29 sierpnia 2018 r.

WARSZTATY Sales Team Level UP!

11:20

Od NIEgocjacji do TAKtyk wywierania wpływu

Tomasz Czyż, Ekspert w zakresie zarządzania sprzedażą i przywództwa

- ➔ Kompromis a kompromitacja – kiedy nie ma przestrzeni, a kiedy nie ma woli na porozumienie.
- ➔ Sprzeczność czy wspólnota interesów – o czym są te negocjacje i założenia oby stron?
- ➔ Mechanizmy walki i ucieczki w sytuacjach konfrontacyjnych – jakie są symptomy sukcesu a jakie porażki na poszczególnych etapach negocjacji?
- ➔ Co jest celem naszych negocjacji: porozumienie, kompromis czy zwycięstwo?
- ➔ Kto ma władzę a kto ma zwycięstwo w procesach negocjacyjnych?
- ➔ Interakcje w trakcie negocjacji – Jak daleko sięga elastyczność a kiedy rozpoczyna się uległość?
- ➔ Strategie negocjacyjne – balans i bilans, pozytywnych i negatywnych zachowań.
- ➔ Teoria Rang Psychologicznych i Społecznych – neutralizowanie toksycznego podejścia.
- ➔ Zadawanie pytań – strategie negocjacji, potęgowanie obaw, strat i ryzyka.
- ➔ Kłamstwo w negocjacjach a kłamstwo w życiu, na przykład podczas tego wykładu ☺.

13:00

Przerwa na lunch

14:00

Sprzedaż metodą SPIN

Przemysław Rybarczyk, Partner Zarządzający, Tak! Tylko dobre rozwiązania

„Jednym z największych błędów popełnianych przez handlowców czy przedstawicieli jest próba sprzedaży produktu. W większości przypadków Klientowi wcale nie o to chodzi... Zazwyczaj ludzie potrzebują rozwiązania swojego problemu, zaspokojenia potrzeb lub likwidacji elementów, które ich blokują. Jeśli tego dowie się sprzedawca, drzwi do serca Klienta otwierają się na oścież. Jak w takim razie rozmawiać z Klientem aby odkrył przed nami swoje rzeczywiste potrzeby? Jak sprawić, aby otwarcie mówił nam o tym co jest dla niego ważne lub czego się obawia? Jak działać, aby sam sobie sprzedał korzystając jedynie z naszego wsparcia? Na te i wiele innych pytań odpowie SPIN.”

16:00

Przerwa na kawę

16:20

Przywództwo osobiste w sprzedaży, czyli o wewnętrznej motywacji i ciągłym doskonaleniu

Robert Jasiński, Ekspert przywództwa, praktyk biznesu, autor i mówca biznesowy

Wykład inspirowany realnymi wyzwaniami menedżerów sprzedaży, poświęcony budowaniu odpowiedzialnych i zaangażowanych postaw handlowców w twardych realiach biznesowych. Od kluczowej roli menedżera do praktyki doskonalenia i rozwoju. Opisy przypadków, konkretne sposoby postępowania i inspiracja do dalszego poszukiwania własnych rozwiązań.

- ➔ O praktyce przywództwa w sprzedaży, czyli kilka słów do menedżera ku rozważeniu
- ➔ Od samoświadomości do automotywacji i pełnego zaangażowania – podstawy przywództwa osobistego
- ➔ Jak budować kulturę ciągłego doskonalenia, mądrze wykorzystując sukcesy i porażki

17:20

Zakończenie warsztatów i wręczenie certyfikatów

PRELEGENCI

WARSZTATY

**Sales Team
Level UP!**



**Tomasz
Czyż**

Tomasz Czyż – ekspert w zakresie zarządzania sprzedażą i przywództwa

Jeden z prekursorów grywalizacji wykorzystywanej w rozwoju kompetencji managerskich. Trener, konsultant, doradca zarządów, manager, psycholog specjalizujący się w prowadzeniu mentoringu wyższej kadry zarządzającej. Autor wielu narzędzi i programów szkoleń z zakresu modelowania kultury organizacyjnej, zarządzania zespołami, negocjacji, sprzedaży, windykacji, obsługi klienta, prezentacji i wystąpień publicznych, a także psychologii marketingu politycznego. Doświadczenie zawodowe zdobywał pracując jako manager wysokiego szczebla największych na świecie banków i firm z branży retail. Absolwent Akademii Telewizyjnej przy Telewizji Polskiej w Warszawie. Należy do grupy Kreatorów Wizerunku pracujących dla polityków i biznesmenów. Jest mówcą motywacyjnym, a także doradcą i trenerem w programach rozwojowych dla kadry menedżerskiej najwyższego szczebla. Bogata wiedza praktyczna, interesująca osobowość i umiejętność wydobycia potencjału z ludzi, z którymi pracuje, stanowią o jego doskonałych kompetencjach trenerskich i mentorskich.



**Tomasz
Dziobiak**

Tomasz Dziobiak – prezes zarządu spółki DBMS zajmującej się big data marketingiem i data consultingiem

Wierzy, że dane przygotowane w odpowiedni sposób pomagają lepiej zrozumieć świat, a przede wszystkim zachowania klientów. Na co dzień w DBMS nadzoruje realizację kampanii lead generation i uczy marketerów jak wykorzystywać różne źródła danych do poznania potrzeb klienta, by osiągać coraz lepsze efekty sprzedaży. Pasjonat sztucznej inteligencji i matematyki z ludzką twarzą.



**Robert
Jasiński**

Robert Jasiński – ekspert przywództwa, praktyk biznesu, autor i mówca biznesowy

Praktyk – ceniony ekspert przywództwa, skutecznej komunikacji, wywierania wpływu i sprzedaży. Sprzedawał, obsługiwał klientów, zarządzał i szkolił – te zawodowe doświadczenia (od 1997 roku) stały się podstawą jego działalności rozwojowej i od 2007 roku, jako zewnętrzny ekspert, wspiera liderów i całe organizacje, w budowanie wiedzy, umiejętności i postaw. Zna wyzwania dużego biznesu, rozumie jego specyfikę i komunikuje się jego językiem. Od 2009 całkowicie oddany dwóm autorskim koncepcjom: Świadomego Przywództwa Osobistego oraz Wielopoziomowej Architektury Przywództwa, z którymi zmienia organizacje poprzez wykłady, warsztaty i pracę indywidualną z kadrą menedżerską. Autor wielu artykułów biznesowych oraz książki „Obudź w sobie lidera. Jak przejąć kontrolę nad własnym życiem i odnieść sukces” (Onepress, 2012). Ekspert współpracujący i rekomendowany przez Komitet Jakości Usług Finansowych przy Związku Banków Polskich. Więcej informacji na: www.robertjasinski.pl



**Adam
Kubicki**

Adam Kubicki – konsultant biznesowy

Jako menadżer zarządzał grupą ponad stu doradców w firmie pośrednictwa finansowego. Był również agentem i kierownikiem zespołu w firmie ubezpieczeniowej, przez cały okres współpracy przynależał do „Klubu Lidera” zrzeszającego najlepiej sprzedających w firmie. Od września 2000 r. prowadził szkolenia i doradztwo dla menadżerów sprzedaży, agentów i doradców klientów. Posiada międzynarodowy certyfikat International Coach ICC. W branży finansowo-ubezpieczeniowej przeprowadził ponad 12.000 godzin programów szkoleniowo-coachingowych z zakresu sprzedaży produktów finansowych i zarządzania siecią doradców. Jest autorem wielu artykułów dotyczących branży ubezpieczeniowej i finansowej, książek „Jak Ugryźć Klienta Biznesowego” i „Bądź Liderem Albo Odejdź”, redaguje rubrykę szkoleń i rozwoju w Dzienniku Ubezpieczeniowym, regularnie pisze artykuły do Gazety Ubezpieczeniowej. Tworzył wiele projektów szkoleniowo-wdrożeniowych dla firm ubezpieczeniowych i banków. Prowadzi pierwszy w Polsce blog edukacyjny dla branży ubezpieczeniowej – BiznesUbezpieczeniowy.pl.



**Przemysław
Rybarczyk**

Przemysław Rybarczyk – partner zarządzający, Tak! Tylko dobre rozwiązania

Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego, socjolog. Posiada liczne certyfikaty m.in. z zakresu Mediacji, Negocjacji i Rozwiązywania Konfliktów. Coach ICF, konsultant i trener biznesu. Przez ponad 15 lat menadżer zarządzający dużymi zespołami największych międzynarodowych instytucji finansowych w Polsce. Kierował Departamentami Wsparcia Sprzedaży, Rozwoju i Szkoleń Sieci Sprzedaży, Marketingu i Rozwoju Narzędzi Sprzedażowych. Przez 10 lat aktywny sprzedawca. Pełnił funkcję zastępcy szefa sprzedaży jednego z wiodących towarzystw ubezpieczeniowych w Polsce. Prowadził zajęcia w ramach studiów dziennych i zaocznych Instytutu Stosowanych Nauk Społecznych Uniwersytetu Warszawskiego a także wykładał dla studentów studiów doktoranckich Akademii Obrony Narodowej. Tworzył i wdrażał systemy wynagradzania, motywacyjne, a także projekty rozwojowe i szkoleniowe dla sprzedawców oraz menedżerów. Budował systemy wsparcia sprzedaży zarówno w kraju, jak i za granicą. Kreuje projekty poprawy efektywności procesów sprzedażowych i HR – doradza w zakresie ich wdrożenia. Specjalizuje się w pracy z Zarządami i kadrą menedżerską w zakresie umiejętności zarządzania, budowania oraz rozwoju zespołu. Realizuje warsztaty, szkolenia oraz sesje coachingowe. Prowadzi nietypowe projekty rozwojowe w trudnych warunkach górskich połączone z pracą coachingową – poprzez metaforę i analogię inspiruje i wprowadza zmiany w organizacjach, ale także sposobie pracy menadżerów. W swojej dotychczasowej działalności poprowadził ponad 1000 dni szkoleniowych, w których wzięto udział kilkanaście tysięcy osób.

29 sierpnia 2018 r.
Warszawa

WARSZTATY Sales Team Level UP!

FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

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

Termin: 29 sierpnia 2018 r.

Cena: 1495 zł netto do 15 czerwca 2018 r.
1795 zł netto po 15 czerwca 2018 r.

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
1495 PLN + 23% VAT przy rejestracji do 15 czerwca 2018 r.
1795 PLN + 23% VAT przy rejestracji po 15 czerwca 2018 r.
- 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