Sandler Training
Finding Power In Reinforcement™

CHROMECRM
success guaranteed

Agencja Rozwoju Pomorza S.A.

LABORATORIUM ZARZĄDZANIA SPRZEDAŻĄ

Seminarium dla menedżerów sprzedaży z branży technicznej i nowych technologii

Gdańsk, 23 marca 2016
09:00-13:30

Menedżerowie sprzedaży i doradcy handlowi w branżach technicznych, inżynierskich i związanych z nowymi technologiami muszą mieć wytrzymałość i siłę triathlonistów oraz wielką odporność na trudności, bo środowisko w jakim działają powoduje, że sukcesy są oddalone w czasie i nie jest ich wiele.

Często na swojej drodze spotykają się z następującymi sytuacjami:

- **procesy sprzedaży są bardzo długie i trudne do monitorowania;**
- **informacje na temat budżetów zakupowych (inwestycyjnych) klientów są trudne do pozyskania;**
- **handlowcy wygrywają mało procesów sprzedaży mimo, że składają bardzo wiele ofert;**
- **procesy decyzyjne w firmach klientów są skomplikowane i uczestniczy w nich wiele osób;**
- **często pojawiają się konflikty we współpracy między działami handlowymi, a działami wspierającymi sprzedaż i wdrażającymi rozwiązania;**
- **handlowcy są mało aktywni – czekają aż leady sprzedażowe same do nich spłyną;**
- **trudno ustalić dla handlowców cele sprzedażowe i bieżące zadania prowadzące do wykonania tych celów;**
- **systemy premiowe/prowizyjne nie działają odpowiednio;**
- **dotychczasowe szkolenia sprzedażowe przyniosły słabe rezultaty.**

Bolesne fakty:

48% handlowców nie robi follow–upów po spotkaniach;

25% handlowców porzuca kontakt po pierwszym spotkaniu;

14% handlowców przetrwa poważniejszy opór w procesie sprzedaży;

10% zaledwie tylu handlowców przetrwa do trzeciego kontaktu z klientem.

Jeśli te sytuacje w jakiejś mierze dotyczą Ciebie i Twojego zespołu,
WEŹ UDZIAŁ, ZAINSPIRUJ SIĘ I DOKONAJ POTRZEBNYCH ZMIAN.

PROGRAM

08:30 - 09:00 Rejestracja użytkowników

09:00 - 11:30 Sesja plenarna

Jak zrozumieć mechanizmy specjalistycznej sprzedaży i zacząć sprzedawać inaczej niż wszyscy? – Krzysztof Kowalczyk
- Co się dzieje w tradycyjnym procesie sprzedaży i czemu handlowcy bezwiednie wchodzą w manipulacyjną grę stosowaną przez klientów?
- Jaką drogą dojść do nowoczesnej i akceptowanej przez klientów sprzedaży specjalistycznej?

Programy motywacyjne w działach sprzedaży technicznej i nowych technologii. Czemu nie są skuteczne? – Jacek Czarnowski
- Dlaczego systemy motywacyjne często nie działają?
- Najważniejsze cechy dobrych systemów w branży technicznej i nowych technologii?

CRM, który pomaga sprzedawać więcej. – Artur Pawlik
- Jakie z perspektywy handlowca są korzyści wynikające z korzystania z CRM?
- Wybrane mechanizmy wykraczające poza standardowy CRM.

Jak zapobiegać konfliktom między działami sprzedaży, a działami wsparcia technicznego, wdrożeniowcami, serwisem, programistami? – Jacek Czarnowski
- Skąd się biorą nieporozumienia i wrogość pomiędzy pracującymi razem zespołami?
- Jakie czynniki mogą pomóc?

11:40 - 12:40 Sesje warsztatowe prowadzone równocześnie w trzech salach (uczestnik dokonuje wyboru warsztatu w momencie rejestracji)

Jak prawidłowo ułożyć proces sprzedaży i odpowiednio go monitorować? – Jacek Czarnowski
- Kluczowe elementy procesu sprzedaży? Jak je wybrać ?
- Które elementy będą wspierać strategię? Jak często monitorować proces?

Jak zwiększyć efektywność procesu ofertowania? – Krzysztof Kowalczyk
- Jakie są elementy oceny pozytywnej lub negatywnej oceny potencjału zakupowego?
- Jak i kiedy badać potencjał i jaki to ma wpływ na efektywność procesu ofertowania?

Jak dzięki CRM zwiększyć szanse sfinalizowania sprzedaży? – Artur Pawlik, Marcin Szymankiewicz
- Jak wyeliminować subiektywną ocenę handlowca w zakresie określania prawdopodobieństwa domknięcia sprzedaży?
- Jak określić priorytety i sekwencje działań tak, aby zwiększyć prawdopodobieństwo sfinalizowania sprzedaży.

12:40 - 12:50 Rozlosowanie nagród i zamknięcie seminarium

12:50 - 13:40 Lunch w restauracji w Best Western Plus Arkon Park Hotel Gdańsk

PRELEGENCI

Jacek Czarnowski - trener biznesu, konsultant, coach

Menedżer od 1993 roku związany ze sprzedażą i marketingiem. Przez ponad 15 lat pełnił stanowiska dyrektora sprzedaży lub dyrektora marketingu między innymi na rynku FMCG i rynku mody. Zajmował się także tworzeniem i sprzedawaniem koncepcji franczyzowych. Absolwent geografii i studiów MBA na Uniwersytecie Gdańskim. Ukończył także Akademię Coachingu Biznesowego. Licencjonowany trener i konsultant Sandler Training – światowego lidera w zakresie projektów szkoleniowo-doradczych dotyczących procesów sprzedaży i zarządzania sprzedażą. Właściciel gdańskiej firmy Cetus Consulting – franczyzobiorcy Sandler Training.

Krzysztof Kowalczyk - trener biznesu, konsultant, coach

Od 20 lat zawodowo związany ze sprzedażą i marketingiem. Od 2007 roku prowadzi własną agencję reklamowo-marketingowo-eventową ACTIVE DAYS.PL. Od początku 2014 roku jest licencjonowanym konsultantem i trenerem sprzedaży Sandler Training. Prowadzi programy doradcze i szkoleniowe wg Systemu Sprzedaży Sandlera i coachingi sprzedażowe. Absolwent Uniwersytetu Gdańskiego i Akademii Coachingu Biznesowego wg standardów ICF. Zajmuje się również coachingiem biznesowym i osobistym.

Artur Pawlik - doradca, menedżer sprzedaży

Handlowiec i menedżer sprzedaży z ponad 20 letnim doświadczeniem. Od 6 lat pomaga firmom przy wdrażaniu systemu ChromeCRM. Doradza, przygotowuje dokumentacje wdrożeniową, ale także szkoli zespoły i managerów z zakresu optymalnego wykorzystania systemu CRM w prowadzonych przez nich procesach. Absolwent informatyki na Akademii Górniczo-Hutniczej oraz Szkoły Zarządzania Sprzedażą prowadzonej przez McHayes&StewardGroup.

Miejsce:
Inkubator Przedsiębiorczości STARTER
Gdańsk, ul. Lęborska 3B

Cena uczestnictwa:
120zł netto
płatność przelewem do 21.03.2016

Zapisy drogą mailową:
Agnieszka Szczerba
agnieszka.szczerba@sandler.com
tel. **692 131 682**

Organizator:
Cetus Consulting
Centrum doradczo-szkoleniowe
Sandler Training w Gdańsku
www.gdansk.sandler.com

Partnerzy:

Sandler Training
Finding Power In Reinforcement™

CHROMECRM
success guaranteed

Agencja Rozwoju Pomorza S.A.