

VI Konferencja Menedżerów Sprzedaży

MORFOLOGIA SPRZEDAŻY

Gdańsk, 16 listopada 2016



MENTORING THEATER

Milczarek Bukowski Trio

Nowatorska sesja mentoringowa zbudowana na doświadczeniach szkoleniowych trenerów, elementach psychoterapii, a także sztuce teatralnej oraz stand up'u. To niecodzienny spektakl umożliwiający przyjrzenie się relacji szef-podwładny, sprzedawca-klient czy lider-zespół z perspektywy fotela teatralnego. Sprzedaż i przywództwo widziane w krzywym zwierciadle, pokazane z dynamiką i dużą dawką humoru.

Sprzedaż to kwintesencja kapitalistycznego modelu gospodarki. Jak sytuacja, w której kapitalizm wyraźnie "się popsul" wpływa na dzisiejszą sprzedaż i zarządzanie zespołami sprzedażowymi?

wywiad z prof. Andrzejem Szahajem

- Jakie są oznaki kryzysu kapitalizmu i jak to odczuwamy w Polsce?
- Jak „popsuty” kapitalizm wpływa na strategie sprzedażowe, zarządzanie zespołami sprzedażowymi i zachowania samych handlowców?

Prawdziwa wiedza to znajomość przyczyn, czyli długoterminowy plan na efektywny zespół sprzedażowy.

Maciej Cichocki, Norbert Grzybek

- Sprzedawcy szybko się uczą. Haczyk polega na tym, że uczą się tego co widzą, a nie tego co słyszą.
- Jeżeli w imię realizacji celu przemykasz oko na małe, odstępstwa od reguły, nie dziw się, że ludzie łamią reguły.

Czy w Twoim zespole pracują odpowiedni handlowcy?

Jak znaleźć właściwych ludzi i rozwijać ich po przyjęciu do organizacji?

Jacek Czarnowski

- Ile kosztuje pomyłka w rekrutacji handlowca?
- Jak rozróżnić procesy sprzedaży i dopasować do nich ludzi z odpowiednimi kompetencjami?

Taktyczne zarządzanie sprzedażą. Jak przełożyć strategię sprzedaży na działania zespołu handlowego?

Agnieszka Grostal

- Czynniki sukcesu - model ACR (model: aktywności-cele-rezultaty).
- Jak to działa w praktyce? Case study.

Jak Elf i Krasnolud z "Władcy pierścieni" szukali złotej formuły-czyli jak znaleźć synergię we współpracy sprzedaży z marketingiem?

Jacek Kotarbiński

- Dlaczego wiarygodność i autentyczność w sprzedaży i marketingu mają dzisiaj tak duże znaczenie?
- Jak pokolenia millenialsów i zetów zmieniają rynek sprzedaży i marketingu?

W jaki sposób wdrożenie Customer Experience Management może wesprzeć sprzedaż w twojej organizacji?

Marta Bryła-Gozdyra

- Budowanie przewagi konkurencyjnej przez tworzenie proklienckiej kultury firmy.
- Systematyczna informacja zwrotna od klientów sposobem na budowanie motywacji i zaangażowania w zespołach sprzedażowych.

Czy jesteśmy skazani na kij i marchewkę? Nowe narzędzia motywacyjne w sprzedaży.

Tomasz Kalko

- Na jakich podstawach oparte są nowoczesne narzędzia motywacyjne?
- Jak całościowa wizja pracy z zespołem oraz odwaga i zaangażowanie menedżera mogą podnieść poziom motywacji zespołu?



**Marta
Bryła-Gozdyra**



**Maciej
Cichocki**



**Jacek
Czarnowski**



**Agnieszka
Grostal**



**Norbert
Grzybek**



**Tomasz
Kalko**



**Jacek
Kotarbiński**



**Andrzej
Szahaj**

TERMIN: 16.11.2016

LOKALIZACJA:

CENA UCZESTNICTWA:

ZGŁOSZENIA:

ORGANIZATOR:

Centrum Wystawienniczo-Kongresowe Amber EXPO; Gdańsk, ul. Żaglowa 11

do 31.10.2016 – 490 zł + VAT; po tej dacie 590 zł + VAT

<http://morfologiasprzedazy.pl/formularz-zgloszeniowy.html>

Cetus Consulting

Agnieszka Szczerba | morfologia@morfologiasprzedazy.pl | tel. 692 131 682

Jacek Czarnowski | jacek.czarnowski@sandler.com | tel. 600 401 570