

SALES ROCKET ACADEMY



WARSZTAT

11 PAŹDZIERNIKA 2017, WARSZAWA

Warsztat SALES ROCKET ACADEMY

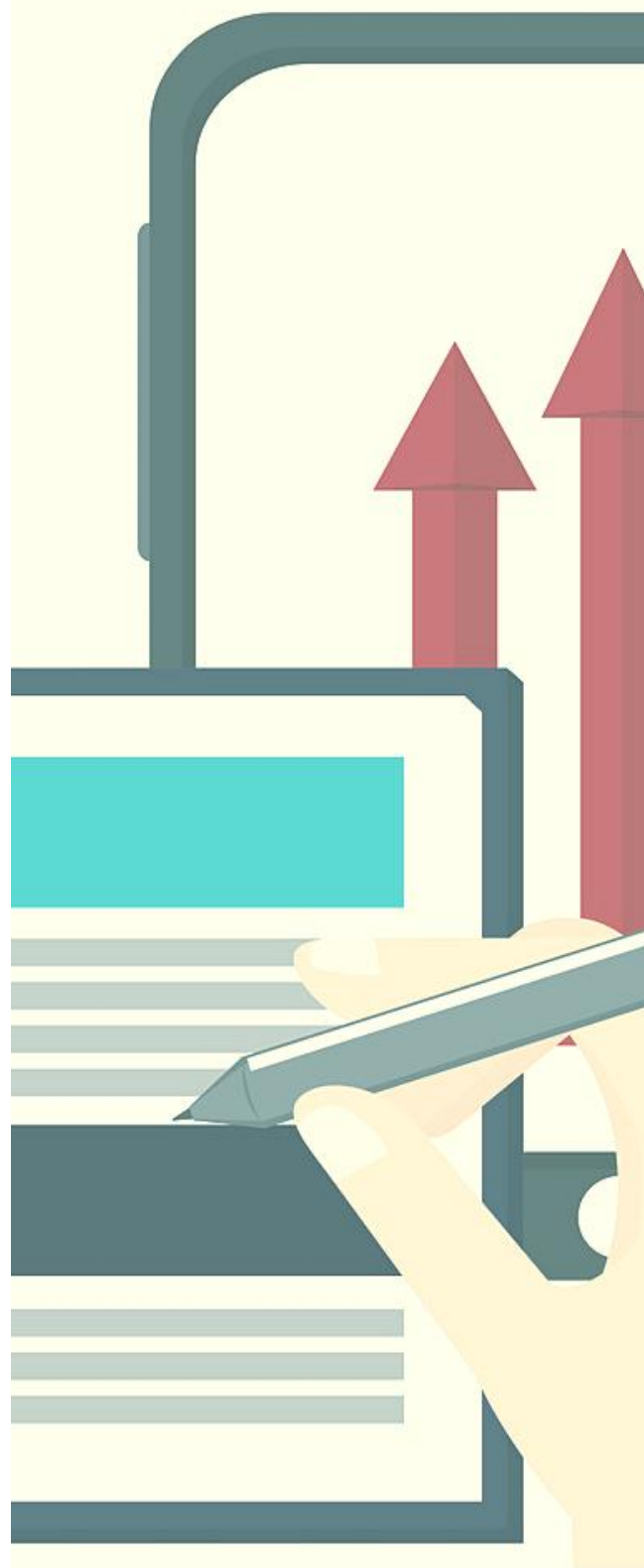
Przełam schemat i odpal potencjał!

Mamy dla Ciebie pigułkę wiedzy, która pomoże w Twoich najtrudniejszych wyzwaniach!

- Najnowsze trendy sprzedaży których nie możesz zignorować
- Jak połączyć IV. i V. Generację sprzedaży w wehikuł do „żniw sprzedażowych”
- Prawda i kłamstwo podczas sprzedaży
- Transformacja technologiczna – jak zmienia procesy i co z tego dla Ciebie wynika
- Wskazówki jakie narzędzia zagwarantują sukces Twojej sprzedaży
- Budowanie strategii i zaangażowania zespołu na nowe sposoby – stań się leaderem doskonałym
- Nowoczesna, nieznaną w Europie, inżynieria sprzedaży w „Ekonomii Chaosu”

**Przyjdź na nasz Warsztat i turbo-doładuj swoje możliwości –
SKY ROCKET YOUR SALES!**

Warsztat specjalnie skrojony dla dyrektorów, managerów, kierowników, team leaderów: sprzedaży, wsparcia sprzedaży, rozwoju sprzedaży, handlowych, key accountów, sales, marketingu



SALES ROCKET ACADEMY

WARSZTAT

11 PAŹDZIERNIKA 2017, WARSZAWA

PROGRAM

8:30 Rejestracja i poranna kawa

9:00 Pięcioetapowy Proces Sprzedaży i pierwsza w świecie nieliniarna V Generacja Sprzedaży™

Uczestnicy dowiedzą się dlaczego:

- budowanie relacji i rozpoznanie potrzeb klienta NIE DEFINIUJE sprzedaży
- ofertowanie to melodia przeszłości
- drugi etap sprzedaży – nieznan w Europie – to motor efektów w wysokiej konkurencyjności
- NIELINEARNOŚĆ to fundament skuteczności już na dzisiaj, a nie tylko na przyszłość oraz:
- jak połączyć IV. i V. Generację w wehikuł do „żniw sprzedażowych”

Krzysztof Sarnecki, Prezes Zarządu, Partner QUEST Change Managers

10:00 Przerwa na kawę

10:10 Część turbo-interaktywna: Komunikacja Nieantagonizująca™ w sprzedaży – skuteczność operacyjna

Uczestnicy poznają mechanizm i „poczują” dzięki ćwiczeniom siłę

Komunikacji Nieantagonizującej™

oraz:

- dowiedzą się o sile i jakości „decyzyjności trzech mózgów” w procesie zakupowym
- otrzymają „wędkę a nie rybę” w temacie korzystania z obiekcji klienta jako siły napędowej sprzedaży

Krzysztof Sarnecki, Prezes Zarządu, Partner QUEST Change Managers

11:10 Przerwa na kawę



11:20 Prawda i kłamstwo podczas sprzedaży

„Prawda ma tylko jedną twarz, a kłamstwo ma ich wiele” Charles Louis de Montesquieu

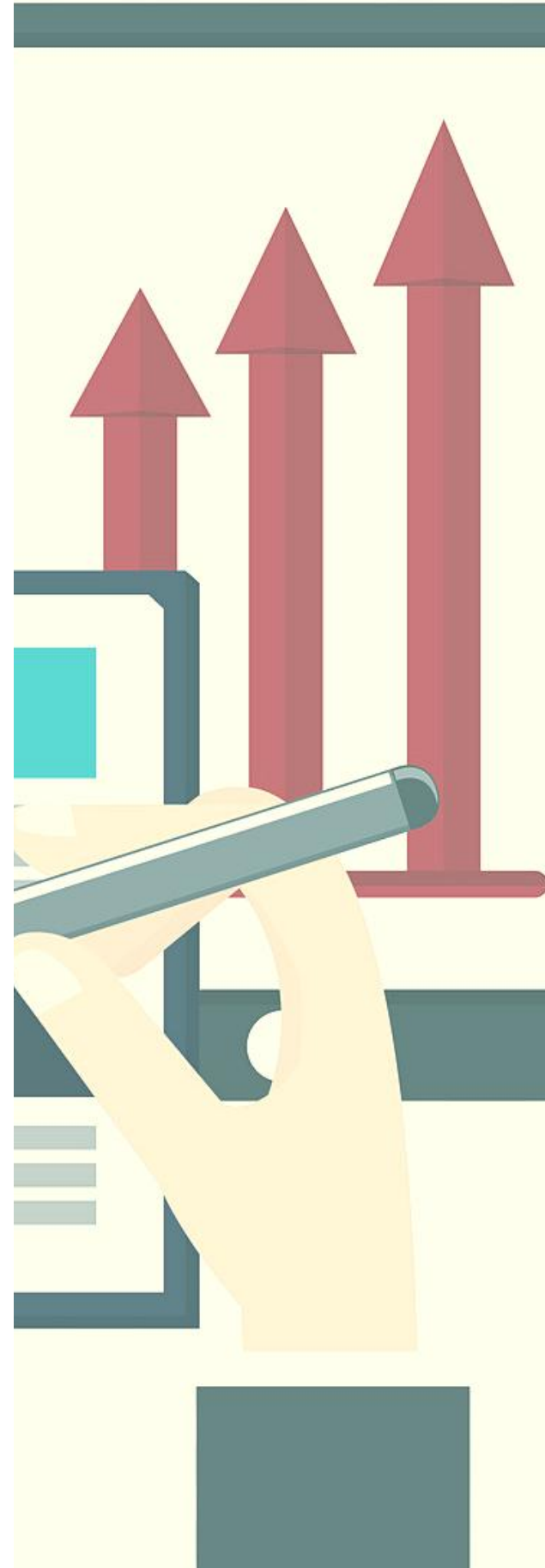
- Storytelling handlowców, od którego momentu rozpoczyna się konfabulacja?
- Kto tworzy rzeczywistość a kto upiększa fakty podczas rozmowy
- Zgodność opowieści z produktem lub usługą a wiarygodność opowiadającego
- Jaka grupa zawodowa najlepiej rozpoznaje symptomy kłamstwa?
- Zdolność do wnioskowania o stanach innych osób na podstawie ich zachowań
- Sensoryczna i emocjonalna a logiczna ocena informacji
- Ustalanie związku pomiędzy gestykulacją a wiarygodnością
- Świadoma i nieświadoma gestykulacja
- Ocena wiarygodności rozmówców na podstawie analizy ekspresji pozajęzykowych

Tomasz Czyż, Ekspert w zakresie zarządzania sprzedażą i przywództwa

12:20 Lunch

13:20 O narracji, która angażuje Twojego klienta – siła zintegrowanych działań marketing-sprzedaż

Nowe technologie, social media wymuszają ofensywne zmiany w procesach sprzedażowych. Social selling to za mało. Konieczne jest wypracowanie zintegrowanej strategii sprzedażowo-marketingowej, gdzie storytelling jest jednym z bardziej skutecznych narzędzi. Na warsztacie dowiesz się w jaki sposób angażować w tworzenie rozwiązań nie tylko własne siły sprzedażowe, ale również Twojego klienta. Poznasz również siłę storytellingu, by zastosować go do skutecznej komunikacji swojej marki.



PROGRAM cd.

- najnowsze raporty trendów w sprzedaży oraz zdefiniowanie wyzwań z tym związanych
- case study skutecznej integracji działań marketing-sprzedaż przykłady komunikacji marki/oferty, które angażują uwagę klientów
- narzędzia do stworzenia własnych narracji do wykorzystania w codziennej pracy sprzedażowej

Angelika Chimkowska, Strateg, Niezależny Konsultant i Mówca

14:30 Jak stać się liderem za którym podążają inni – tajemnice przywództwa w sprzedaży

Warsztat dający wskazówki jak stać się liderem z prawdziwego zdarzenia, który faktycznie zaraża innych entuzjazmem, rozlicza ale też wspiera, stanowi przykład, a do tego jeszcze umiejętnie stosuje coaching. Jaki realny wpływ na wyniki zespołu ma zachowanie i działania szefa – przykłady i ćwiczenia.

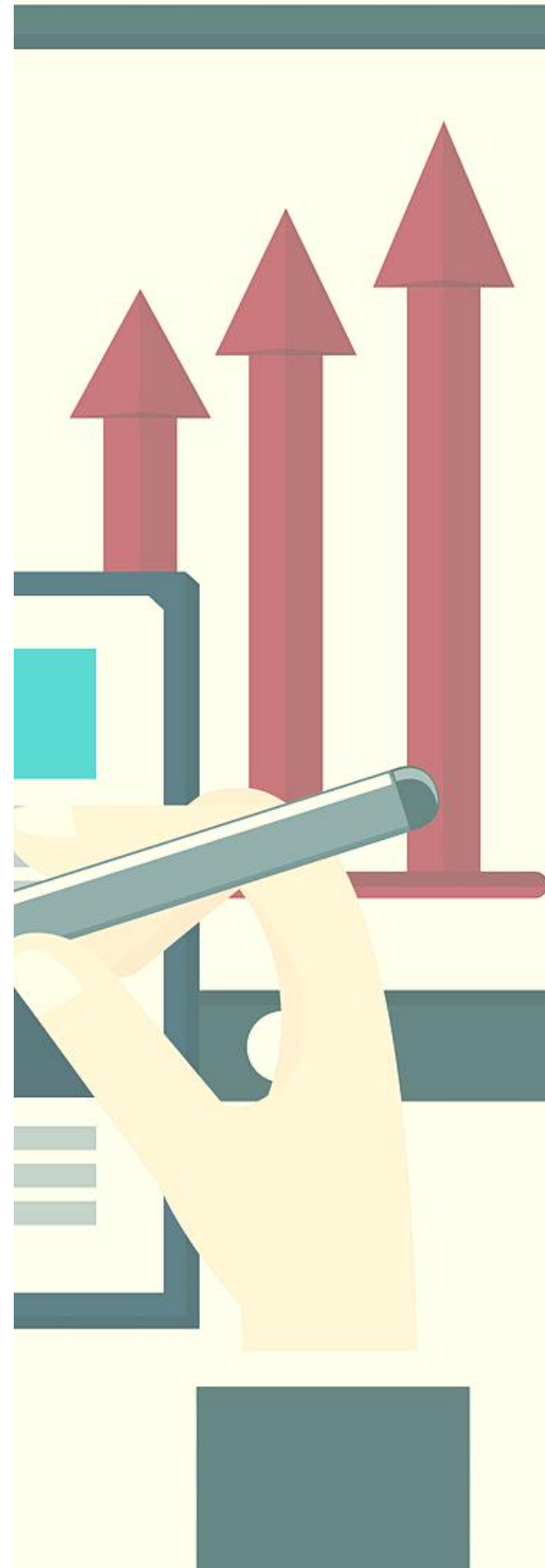
- 5 niezbędnych cech dobrego szefa sprzedaży które Cię zaskoczą
- precyzyjna identyfikacja oczekiwań i wyjście im naprzeciw wyjście poza ramy utartych sposobów myślenia o swoim liderstwie
- budowanie autorytetu i przywództwo w praktyce
- trening umiejętności managerskich w kontekście komunikacji
- lider – zespół i lider - przełożeni

tristan tresar™

15:30 Przerwa na kawę

15:45 Dlaczego tylko niektóre zespoły sprzedażowe prawie zawsze osiągają sukcesy – czyli jak stworzyć „Dream Team”

- wyciąganie wniosków i nauka z największych błędów sprzedawców?
- czym jest tak naprawdę zespół? Jak zbudować i utrzymać najlepszy zespół sprzedaży?



PROGRAM cd.

Wykonamy interaktywne ćwiczenia, które pozwolą wyjść poza „oklepane” ramy:

- jak sensownie i jasno wyznaczać cele?
- jak walczyć z brakiem entuzjazmu i wypaleniem?
- jak określić i uspoźnić wartości w zespole?
- jak zbudować USP oraz obraz idealnego klienta?
- jak trudno jest słuchać i słyszeć?

**Michał Świdorski, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu, Strateg,
Doradca biznesowy**

17:00 Zakończenie warsztatu i wręczenie certyfikatów

RE CONFERENCES

Genialne idee i zaskakujące rozwiązania naprawdę istnieją i są wspólnym dobrem wielkiego biznesu. Wystarczy po nie sięgnąć! Technologie, strategie, otoczenie prawne oraz sposoby myślenia zmieniają się obecnie szybciej niż kiedykolwiek, a gdy Ty utknąłeś w martwym punkcie i nie widzisz rozwiązania możesz mieć pewność, że ktoś gdzieś jest już krok przed Tobą. Nie chcesz i nie możesz zostać w tyle! Misją RE Conferences jest wspieranie rozwoju firm, tworzenie platformy wymiany wiedzy eksperckiej i łączenie najlepszych specjalistów we wspólnych ideach.

Jesteśmy doświadczonym i niezależnym zespołem menedżerskim, który przez organizowane spotkania na przestrzeni wielu lat, podczas licznych przeobrażeń rynkowych, z sukcesem dostarczał wiedzę, rozwiązania i inspiracje dla biznesu. Współpracujemy z najlepszymi ekspertami, liderami biznesowymi i przedstawicielami największych firm działających w Polsce i zagranicą.

Postaw z nami trzy kroki milowe: REthink. REdesign. REbuild.



PRELEGENCI

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.



Krzysztof Sarnecki, Prezes Zarządu, Partner QUEST Change Managers

Przedsiębiorca. Konsultant strategiczny, jeden z niewielu zawodowych negocjatorów w Polsce, doradca wielu zarządów dużych i średnich firm w USA i Europie. Ekspert w zakresie budowania przewagi rynkowej firm, marketingu i sprzedaży. Inspirator i konsultant zmian w procesach transformacji dużych i średnich firm, które „pod jego opieką” najczęściej osiągają ponadprzeciętne wyniki. Charyzmatyczny prezenter i zawodowy mówca. Twórca wielu nowoczesnych konceptów i narzędzi biznesowych, w tym Komunikacji Nieantagonizującej™ oraz pierwszej na świecie nieliniowej inżynierii sprzedaży – V Generacji Sprzedaży™. Pomysłodawca i współtwórca AKADOS – Akademii Dobrego Startu – Fundacji, z której działalności skorzystało ponad 20 tysięcy studentów i absolwentów studiów, zdobywając praktyczną wiedzę zarządczą w systemie pozaakademickiej edukacji. 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).



Angelika Chimkowska, Strateg, Niezależny Konsultant i Mówca

Ekspert osvajania zmian dla organizacji biznesowych i osób indywidualnych. Autorka książki „Psychologia zmiany w życiu i biznesie” MT Biznes. osiada unikalny miks doświadczeń managerskich po obu stronach mocy (marketingu jak i sprzedaży). Pracowała dla wielu znanych marek i firm (m.in. Henkel, Lyreco, L’Oreal, Nokia). Absolwentka Executive MBA, SGH oraz UW, a także członkini Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców. Prowadzi procesy rozwojowe i doradcze zorientowane na nieustanną adaptację oraz umiejętne wykorzystywanie okazji biznesowych. Jej motto: „Zmiany potrafią być niebezpieczne, ale to rutyna zabija”. Więcej na: <https://chimkowska.com>



PRELEGENCI

Michał Świdorski, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu, Strateg, Doradca Biznesowy

Wieloletni praktyk, strateg działań sprzedażowych i marketingowych oraz doradca biznesowy. Jest absolwentem Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Bogate 15-letnie doświadczenie managerskie, sprzedażowe i marketingowe zdobył zarówno w międzynarodowych korporacjach, jak i u liderów rynków lokalnych, takich firm jak m.in.: PIRELLI, AGFA, SKANSKA, MARVIPOL. Współpracuje również jako wykładowca z Wydziałem Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Prowadzi także indywidualne doradztwo dla zarządów prezesów i managerów jako mentor, coach czy trener. Jego specjalizacją jest podnoszenie efektywności i funkcjonalności zespołów sprzedażowych. Prywatnie interesuje się filozofią i kulturą Dalekiego Wschodu oraz sportem. Był członkiem kadry narodowej w dalekowschodnich sztukach walki (Kung-Fu /WuShu), pokonał 4 maratony, a aktualnie jest czynnym triathlonistą przygotowującym się do Mistrzostw Świata IRONMAN na Hawajach.

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. CEO tristan tresar™ – edukacyjnego butiku wdrożeniowo – konsultacyjnego. menedżer, z 22- letnim doświadczeniem w sprzedaży i w zarządzaniu nią. przez 6 lat piastował stanowisko Dyrektora ds. Zarządzania konsumenckimi kategoriami produktów w Microsoft.



Formularz zgłoszeniowy: Sales Rocket Academy, 11 października 2017, Warszawa

 Koszt: do 31.08.2017: **995 zł +23% VAT** || 01.09.2017-22.09.2017: **1295 zł + 23% VAT** || od 23.09.2017: **1495 zł + 23% VAT**

 Prosimy wypełnić drukowanym pismem i wysłać faksem: +48 22 100 41 31 lub skan mailem na adres: zgloszenie@reconferences.pl
Dane uczestników
Uczestnik 1

Imię i nazwisko:

Departament:

Stanowisko:

Numer telefonu:

Adres e-mail:

Uczestnik 2

Imię i nazwisko:

Departament:

Stanowisko:

Numer telefonu:

Adres e-mail:

Osoba zgłaszająca

Imię i nazwisko:

Departament:

Stanowisko:

Numer telefonu:

Adres e-mail:

Dane firmy

Nazwa firmy:

Adres firmy:

Numer telefonu:

Numer faxu:

Adres e-mail:

Dane do faktury

Nazwa firmy:

Adres firmy:

Adres e-mail:

NIP:

UWAGI:

1. Koszt uczestnictwa jednej osoby: do 30.08.2017: 995 zł +23% VAT || 01.09.2017-22.09.2017: 1295 zł + 23% VAT || od 23.09.2017: 1495 zł + 23% VAT 2. Cena obejmuje udział w wydarzeniu, materiały szkoleniowe, przerwy kawowe, lunch. Cena nie obejmuje noclegu, parkingu. 3. Przesłanie wypełnionego i podpisanego formularza faksem lub drogą elektroniczną do RE Conferences Tomaszewska Szary sp.j., stanowi zawarcie umowy pomiędzy stronami. 4. Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego zostanie wystawiona i wysłana faktura pro forma. 5. Wpłata na podstawie faktury pro-forma powinna być dokonana w terminie 14 dni od dokonania zgłoszenia, jednak nie później niż przed rozpoczęciem wydarzenia. 6. Wpłaty należy dokonać na konto: RE Conferences Tomaszewska Szary sp.j., ul. Pabla Nerudy 5 lok. 71, 01-926 Warszawa, mBank, PL 97 1140 2004 0000 3002 7681 1882 7. Rezygnację z udziału należy przesyłać listem poleconym na adres organizatora (liczy się data otrzymania rezygnacji przez organizatora) lub telefonicznie – uczestnik otrzymuje potwierdzenie mailowe, które stanowi podstawę rezygnacji. W przypadku rezygnacji na minimum 14 dni przed rozpoczęciem wydarzenia nie obciążymy Państwa opłatą za udział (jeśli dokonana została opłata za wydarzenie, opłata zostanie zwrócona w ciągu 7 dni na ten sam rachunek bankowy, z którego dokonana została opłata). W przypadku rezygnacji w terminie krótszym niż 14 dni przed rozpoczęciem wydarzenia organizator pobierane jest 100% opłaty za udział. 8. Brak udziału w wydarzeniu bez dokonania rezygnacji zgodnie z punktem 7 niniejszego regulaminu skutkuje obciążeniem pełnymi kosztami udziału. Brak wpłaty za udział w wydarzeniu nie jest równoznaczny z rezygnacją z udziału. 9. Można dokonać zmiany osoby biorącej udział w wydarzeniu w ramach tej samej organizacji. Zmiana taka musi być potwierdzona przez organizatora. 10. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie oraz do odwołania wydarzenia. 11. W przypadku odwołania wydarzenia organizator zwróci uczestnikom wpłacone kwoty w terminie nie późniejszym niż 7 dni od dnia odwołania wydarzenia. Organizator nie ponosi odpowiedzialności za zwrot kosztów przejazdu, noclegu etc. 12. Wszystkie treści zawarte w programie i opisie wydarzenia są własnością RE Conferences Tomaszewska Szary sp.j. oraz podmiotów współpracujących. Zabronione jest wykorzystywanie, odtwarzanie, publikowanie, rozpowszechnianie lub inne wykorzystywanie bez pisemnej zgody RE Conferences Tomaszewska Szary sp.j.

ZGODA NA PRZETWARZANIE DANYCH (prosimy zaznaczyć)
 Potwierdzam, iż zapoznałem się z warunkami uczestnictwa i zobowiązuję się do zapłaty całości kwot wynikających z niniejszego zgłoszenia. Potwierdzam, iż przejmuję zobowiązanie wobec RE Conferences Tomaszewska Szary sp.j. wynikające z niniejszego zgłoszenia, gdy wskazany przeze mnie płatnik nie ureguluje należności. **(pole obowiązkowe)**
 Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych w celach informacyjnych dotyczących działalności prowadzonej przez RE Conferences Tomaszewska Szary sp.j. Zgodnie z ustawą z dnia 18.07.2002 r. (Dz. Ust. 144 poz. 1204) o świadczeniu usług drogą elektroniczną wyrażam zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną informacji o wydarzeniach oraz materiałów konferencyjnych dotyczących RE Conferences Tomaszewska Szary sp.j. **(pole obowiązkowe)**
 Zgodnie z §3 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 17 grudnia 2010 r. w sprawie przesyłania faktur w formie elektronicznej, zasad przechowywania oraz trybu udostępniania organowi podatkowemu lub organowi kontroli skarbowej (Dz. U. z 2010 r. Nr 249 poz. 1661), oświadczam, iż zgadzam się na wystawianie oraz przysyłanie mi faktur elektronicznych na adres e-mail księgowości wskazany w formularzu zgłoszeniowym. **(pole obowiązkowe)**
 Zgodnie z ustawą z dnia 18.07.2002 r. (Dz. Ust. 144 poz. 1204) o świadczeniu usług drogą elektroniczną wyrażam zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną ofert oraz informacji handlowych klientów RE Conferences Tomaszewska Szary sp.j. Wyrażającemu zgodę na przetwarzanie danych osobowych przysługuje prawo kontroli przetwarzania danych, które jej dotyczą, w tym także prawo ich poprawiania.

Zgodnie z art. 13 ust. 1 i ust. 2 ogólnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych z dnia 27 kwietnia 2016 r. informuję, iż administratorem Pani/Pana danych osobowych jest RE Conferences Tomaszewska Szary sp.j. z siedzibą w Warszawie, przy ul. Pabla Nerudy 5 lok. 71. info@reconferences.pl. Pani/Pana dane osobowe przetwarzane będą w celu obsługi jako uczestnika szkolenia i/lub przedstawienia ofert szkoleń i konferencji wyłącznie zgodnych z Pani/Pana stanowiskiem pracy na podstawie art. 6 ust 1 pkt a/b. Pani/Pana dane osobowe będą przechowywane przez czas nieokreślony, do momentu rezygnacji przez Pana/Panią ze zgody na przetwarzanie danych osobowych. Posiada Pani/Pan prawo dostępu do treści swoich danych oraz prawo ich sprostowania, usunięcia, ograniczenia przetwarzania, prawo do przenoszenia danych, prawo wniesienia sprzeciwu, prawo do cofnięcia zgody w dowolnym momencie bez wpływu na zgodność z prawem przetwarzania, którego dokonano na podstawie zgody przed jej cofnięciem. Ma Pan/Pani prawo wniesienia skargi do GIODO gdy uzna Pani/Pan, iż przetwarzanie danych osobowych Pani/Pana dotyczących narusza przepisy ogólnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych z dnia 27 kwietnia 2016 r. Podanie przez Pana/Panią danych osobowych jest a/ dobrowolne, jeśli nie dokonuje Pani/Pan zgłoszenia udziału w szkoleniu/konferencji, b/ konieczne, do przyjęcia Pani/Pana zgłoszenia do udziału w szkoleniu/konferencji i przekazywania informacji dotyczących wybranego szkolenia/konferencji. Pani/Pana dane nie będą przetwarzane w sposób zautomatyzowany.

PODPIS OSOBY UPOWAŻNIONEJ/ZGŁASZAJĄCEJ
PIECIĘĆ FIRMOWA