

KONGRES

ZARZĄDZANIE DZIAŁEM SPRZEDAŻY 2013

12-13 Listopada 2013r.
Warszawa, Hotel Sheraton

II EDYCJA



SKUTECZNE ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻY I WSPÓŁPRACA Z BIZNESEM ORAZ SKUTECZNE ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ:

- Jak sprawić żeby cała organizacja naprawdę pracowała dla sprzedaży? Metody, techniki i narzędzia osiągnięcia celów biznesowych oraz satysfakcji klienta wewnętrznego.- **DnB NORD**
- Sprawdzone modele zarządzania zespołem sprzedaży – **BRE Bank**
- Budowanie zespołu sprzedaży zaawansowanych usług oraz mobilne narzędzia wsparcia sprzedaży – **ORANGE**
- Motywacja pracowników drogą do zwiększenia efektywności sprzedaży- **BZWBK**
- Ścieżka kariery w dziale sprzedaży, planowanie kariery – **PRUDENTIAL**
- KPI- mierzenie efektywności managerów działu sprzedaży – **RWE**
- Skuteczne zarządzanie klientem – **MEDICOVER**
- Skuteczne zarządzanie sprzedażą w czasie zmiany- **NETIA**

PATRONI
MEDIALNI:



MIENEDŻER
SPRZEDAŻY



IPO

MARKETER+

marketingowiec.pl



Departament Sprzedaży jako jeden z głównych filarów na którym opera się cała organizacja jest łącznikiem ze światem zewnętrznym, jak również najbardziej wrażliwym punktem organizacji, który odzwierciedla nastroje na rynku.

Rynek gdzie występuje model konkurencji doskonałej, wymaga od organizacji przewagi konkurencyjnej, która można osiągnąć poprzez dobrze opracowaną strategię sprzedaży.

Skuteczne Zarządzanie Sprzedażą i Współpraca z Biznesem oraz Skuteczne Zarządzanie Zespołem Sprzedaży są to wyzwania, z którymi musi się zmierzyć każdy manager zarządzający działem sprzedaży.

Wychodząc naprzeciw Państwa oczekiwaniom zapraszam na kolejną edycję Kongresu „Zarządzanie Działem Sprzedaży”, gdzie na podstawie praktycznych rozwiązań oraz najlepszych praktyk pochodzących z naszego rynku, prelegenci reprezentujący działy sprzedaży zaproponują sprawdzone rozwiązania stosowane w ich firmach.

Do ponownego zobaczenia na naszym Spotkaniu!
Aleksander Hakobyan - Project Manager

Na Kongresie spotkacie Państwo:

- Country Sales Manager
- Członek zarządu ds. rozwoju sprzedaży
- Dyrektor Zarządzający
- Dyrektor Departamentu Rozwoju Kompetencji Sieci Sprzedaży
- Dyrektor Departamentu Sprzedaży Agencyjnej
- Dyrektor / Kierownik Sprzedaży
- Dyrektor / Kierownik Sprzedaży i Rozwoju
- Dyrektor Komercyjny Pionu Klientów Biznesowych
- Dyrektor Rozwoju Sprzedaży
- Dyrektor / Kierownik Sprzedaży Specjalizowanej dla Klientów Kluczowych
- Dyrektor / Kierownik Sprzedaży Bezpośredniej
- Dyrektor / Kierownik Sprzedaży Detalicznej
- Dyrektor / Kierownik Sprzedaży Pośredniej
- Dyrektor / Kierownik Sprzedaży Transgranicznej / Korporacyjnej
- Dyrektor Zarządzający Bankowością Oddziałową

Dział Sponsoringu:

Ludmiła Wójcik
Sponsorship Manager

phone: 22 412 50 62 | fax: 22 412 50 61
mobile: 530 405 002

Wtorek, 12 Listopada

10.00 Rejestracja, wręczenie materiałów, poranna kawa i przywitanie

10:30 Jak sprawić, aby cała organizacja pracowała dla sprzedaży? Metody, techniki i narzędzia osiągnięcia celów biznesowych oraz satysfakcji klienta wewnętrznego

- Metodologia pracy. Plan marketingowy – efektywne narzędzia przygotowania i monitoringu; działania angażujące kluczowe jednostki oraz determinujące współodpowiedzialność wszystkich zespołów
- Struktura organizacyjna i zakres kompetencji. Jak małe zmiany mogą znacząco wpłynąć na efekty sprzedażowe.
- Cele, motywacja, komunikacja, budowanie satysfakcji klienta wewnętrznego – jako kluczowe czynniki sukcesu.

Robert Kaczmarczyk, Dyrektor Zarządzający Pionem Sprzedaży Bankowości Detalicznej i MSP- DnB NORD

11:30 Przerwa na kawę

11:45 Sprawdzone modele zarządzania zespołem

- Co to jest model sprzedaży, jaki zakres obejmuje?
- Kluczowe elementy skutecznego modelu
- Jak ustawić cele, zadania, monitoring sprzedaży?
- Dodatkowe czynniki wspierające model sprzedaży
- Kiedy zmieniać model?

Adam Pers, Dyrektor Departamentu Sprzedaży Rynków Finansowych- BRE Bank

12:45 Lunch

13:45 Skuteczne zarządzanie klientem

- Czy można zarządzać klientem?
- Kto jest naszym klientem – decycent, użytkownicy, klienci klienta?
- Długofalowa współpraca z klientem na poziomie decycenta
- Relacje z użytkownikami
- Ocena zadowolenia klienta ze współpracy
- Rentowność współpracy z klientami
- Korzyści dla Klienta

Artur Białkowski, Dyrektor Sprzedaży - MEDICOVER

14:45 Ścieżka kariery w dziale sprzedaży, planowanie karier

- Jak przeciwdziałać wypaleniu ludzi sprzedaży dochodzących do zakrętu S?
- Czy awans na ścieżce kariery może opierać się tylko o obiektywne przesłanki i być dostępny dla wszystkich?
- Czy można zaplanować całą swoją karierę w sprzedaży w jednej firmie?

Tomasz Bartuzel, Dyrektor Sprzedaży - PRUDENTIAL Polska

15:45 Przewidywane zakończenie I dnia Kongresu

„Miałem przyjemność gościć w spotkaniu praktyków pt. „Wynagrodzenia i Systemy Motywacyjne” (II edycja), zorganizowanym przez Business Media Solutions w Warszawie w dniach 25-26 maja 2011 r. Jako wieloletni praktyk muszę przyznać, że dawno nie byłem na tak ciekawym, praktycznym w pełni tego słowa znaczeniu spotkaniu. Mogłem odnieść się do licznych przykładów, na podstawie których były omawiane prezentacje, jak również zobaczyć, porównać funkcjonowanie mojej organizacji na tle innych firm. Była to niewielka, ale trafiona inwestycja w rozwój mojej organizacji. Jako praktyk polecam i z ciekawością oczekuję kolejnych edycji spotkań organizowanych przez Business Media Solutions.”

Kazimierz Piasecki, Mazowiecka Spółka Gazownictwa Sp. z o.o.

Środa, 13 Listopada

10:00 Rejestracja, poranna kawa i przywitanie uczestników

10:30 Skuteczne zarządzanie sprzedażą w czasie zmiany

- Najlepszy moment na zmianę - jak go wybrać?
- Wpływ na cele
- Motywacja ludzi - jak jej nie stracić?
- Ile czasu poświęcić i jaki priorytet na zajmowanie się zmianą
- Jak zarządzić negatywnymi emocjami podczas zmiany

Renata Filipek – Baryłowska, Prokurent, Dyrektor Komercyjny Pionu Klientów Biznesowych -NETIA

11:30 Przerwa na kawę

11:45 Budowanie zespołu sprzedaży zaawansowanych usług oraz mobilne narzędzia wsparcia sprzedaży

- Czym jest produkt zaawansowany
- Kiedy nie wystarczy sprzedawca, kto ma mu pomóc "w polu"
- Jakie typy organizacji pracy zależnie od rodzaju klientów i produktów
- Mobilne systemy IT wspierające sprzedawcę, jakie wsparcie na jakim etapie.
- Aplikacje typu Sales Force Automation - jak mogą pomóc?

Tomasz Stępiński - Ustasiak, Dyrektor Rynku - Orange

12:45 Lunch

13:45 Skuteczne zarządzanie sprzedażą w czasie zmiany

- System motywacyjny jako istotny element strategii firmy,
- Finansowe systemy motywacyjne, ewolucja, przykłady.
- Cechy skutecznego systemu motywacyjnego.
- Czy motywacja finansowa gwarantuje stały wzrost efektywności sprzedaży?
- Decydujące czynniki poza finansowe wpływające na wzrost sprzedaży

Paweł Sikorski, Dyrektor Zarządzający Bankowością Oddziałową - BZW BK S.A.

14:45 KPI- mierzenie efektywności managerów działu sprzedaży

- Po co nam są KPI? Czy możemy bez nich żyć?
- Jak wdrożyć i wykorzystywać system pomiaru efektywności?
- Jakich błędów w mierzeniu efektywności unikać?
- Korzyści z dobrze wdrożonego systemu KPI dla całej organizacji

Przemysław Mężyński, Dyrektor Sprzedaży Energii i Gazu, Prokurent - RWE Polska S.A.

15:45 Zakończenie Kongresu, uroczyste wręczenie certyfikatów



„Z ogromnym zainteresowaniem uczestniczyłam w IV edycji konferencji „Wynagrodzenia i Systemy Motywacyjne” w dniach 15-16.05.2012 r. Szczególnie doceniam znakomity dobór prelegentów, umożliwiający wymianę doświadczeń z praktykami oraz perfekcyjną organizację.”

Wioletta Bykas-Darnowska, Bricoman Polska - GROUPE ADEO



Robert Kaczmarczyk, Dyrektor Zarządzający Pionem Sprzedaży Bankowości Detalicznej i MSP- DnB NORD S.A.

Karierę zawodową rozpoczął w największym polskim towarzystwie funduszy inwestycyjnych Pionieer, skąd w 2000 roku przeniósł się do Pierwszego Polsko Amerykańskiego Banku (dzisiaj BNP Paribas). Od lipca 2008 roku pracuje w Banku DnB NORD i odpowiada za strategię dotyczącą kanałów dystrybucji oraz realizację budżetu w segmencie Detalicznym, Wspólnot Mieszkaniowych oraz MSP. Uczestniczył w wielu projektach. Opracował i skutecznie wdrożył CRMowy system wspierający kontakty z klientami, zarządzanie kampaniami marketingowymi i zarządzanie sprzedażą. W oparciu o strategię banku i przy wykorzystaniu najnowocześniejszych technik geo i micromarketingu zoptymalizował sieć oddziałów zamykając, przenosząc, łącząc lub otwierając nowe oddziały. Opracował nowoczesny model oddziału opisany w standardach architektury, oznakowania i merchandisingu. Stworzył również zasady operacyjnego i biznesowego funkcjonowania oddziałów – ich funkcje, procesy oraz odpowiednią strukturę organizacyjną, standardy obsługi klientów oraz zarządzania sprzedażą. Jego zawodową ambicją jest tworzyć najlepsze zespoły sprzedażowe, które zachwycają klientów wysoką jakością obsługi, kulturą i profesjonalizmem, w których pracują szczęśliwi ludzie z pasją rozwijający swoje kompetencje i stosujący proste rozwiązania, które pomagają im zawsze przekraczać wyznaczone cele.



Adam Pers, Dyrektor Departamentu Sprzedaży Rynków Finansowych- BRE Bank S.A.

Od ponad 14 lat związany ze sprzedażą i bankowością. Magister Ekonomii (Akademia Ekonomiczna w Poznaniu), absolwent studiów MBA (Szkoła Główna Handlowa). Doświadczenie nabywał na różnych stanowiskach między innymi jako Kierownik Zespołu dealerów Walutowych Raiffeisen Bank, kolejno jako Kierownik ds. Zarządzania Sprzedażą w Centrali Raiffeisen Bank. Od 2005 do 2011 Z-ca Dyrektora Departamentu następnie Dyrektor Departamentu Rynków Finansowych w Raiffeisen Bank. Od 2012 – Dyrektor Departamentu Sprzedaży Rynków Finansowych w BRE Bank S.A.



Tomasz Bartuzel, Dyrektor Sprzedaży - Prudential Polska

Ze sprzedażą związany zawodowo od 1990 roku. Przeszedł karierę od doradcy finansowo-ubezpieczeniowego do Dyrektora handlowego w jednej z największych firm finansowych na świecie. Wdrażał kompleksowe zmiany systemów kompensacyjnych w dużych organizacjach sprzedażowych, podnosząc ich efektywność. Zakochany w sprzedaży i ludziach. Obecnie dyrektor sprzedaży Prudential Polska. Jego pasją jest zwyciężanie razem z ludźmi. Pierwszy członek GAMA International z Polski. Zasiadał w pierwszej radzie programowej Polish National Sales Award. Jest ekspertem w Szkole sprzedaży i Zarządzania sprzedażą, organizowanej przez Brian Tracy International. Prowadzi blogi o sprzedaży oraz dla menedżerów (sprzedaz21.blogspot.com oraz zyciemenedzera.blogspot.com).



Renata Filipek – Baryłowska, Prokurent, Dyrektor Komercyjny Pionu Klientów Biznesowych - NETIA S.A.

Manager z 15-letnim doświadczeniem w zakresie zarządzania sprzedażą i obsługą Klienta. Dyrektor Komercyjny Pionu Klientów Biznesowych. W Netii odpowiedzialna za stworzenie i rozwój Telesprzedaży, procesy zarządzania relacjami z Klientami, Obsługę Klienta i Sprzedaż na Rynku B2B.



Artur Białkowski, Dyrektor Sprzedaży - MEDICOVER Sp. z o.o.

Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego oraz Studium Doktoranckiego w zakresie Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej. W Medcover odpowiada za sprzedaż do klientów korporacyjnych. Wcześniej pracował między innymi w DHL Express, Siemens, Centertel. Odpowiadał za sprzedaż oraz obsługę klientów. Zarządzał zespołami składającymi się z ponad 300 osób. Był Członkiem Strategicznej Grupy Dyrektorów, odpowiedzialny za planowanie, budżetowanie, rozwój współpracy z istniejącymi i pozyskiwanie nowych klientów, rekrutację i rozwój pracowników oraz realizację międzynarodowych (korporacyjnych) standardów pracy.



Tomasz Stępiński-Ustasiak, Dyrektor Rynku - Orange Sp. z o.o.

Dyrektor Rynku kieruje Działem Sprzedaży Rozwiązań Dedykowanych w Obszarze Sprzedaży i Obsługi Kluczowych Klientów Orange Polska. W PTK Centertel / Orange od 2005 r. odpowiada za wsparcie i sprzedaż innowacyjnych rozwiązań i produktów mobilnych dla Kluczowych Klientów Orange. Doświadczenie zawodowe wcześniej zdobywał pracując dla Energis Polska jako Senior Product Manager i Pre-Sales Manager oraz France Telecom w Paryżu jako Project Manager. Absolwent Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications de Bretagne we Francji oraz Executive MBA w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej.



Paweł Sikorski, Dyrektor Zarządzający Bankowością Oddziałową - BZWBK S.A.

Od ponad 10 lat związany z bankiem BZWBK, początkowo jako Dyrektor Regionu, później Makroregionu, a obecnie odpowiada za sprzedaż i wyniki finansowe całej sieci oddziałów BZWBK S.A. łącznie z Siecią Placówek Partnerskich (franczyza). Wraz z zespołem ciągle poszukuje rozwiązań zmierzających do zwiększania efektywności biznesowej podległej sieci oddziałów, po przez optymalizacje systemów motywacyjnych, budowanie zaangażowania pracowników i lojalności w stosunku do firmy wykorzystując w tym celu najlepsze praktyki z wewnątrz banku jak i z innych banków grupy Santander.



Przemysław Mężyński, Dyrektor Sprzedaży Energii i Gazu, Prokurent - RWE Polska S.A.

Odpowiada za opracowanie i wdrażanie strategii utrzymania i pozyskania klientów w RWE Polska S.A. Wraz z zespołem projektuje i monitoruje procesy sprzedażowe na rozwijającym się rynku energii elektrycznej w Polsce. Uruchomił pierwszy w Polsce kanał sprzedaży partnerskiej do segmentu Małych i Średnich Przedsiębiorstw na rynku energii elektrycznej. Obecnie wraz z zespołem pracuje nad przygotowaniem organizacji do uwolnienia rynku energii elektrycznej dla gospodarstw domowych oraz uwolnieniem rynku gazu. Posiada 15 letnie doświadczenie w obszarze sprzedaży i obsługi klienta zarówno na poziomie operacyjnym jak i strategicznym. Absolwent Wojskowej Akademii Technicznej (Elektronika) ukończył studia MBA (Akademia Leona Koźmińskiego)