

SKUTECZNE ZARZĄDZANIE DZIAŁEM SPRZEDAŻY

25 czerwca 2013 r., Warszawa



- Budowanie zespołu sprzedaży zaawansowanych usług oraz mobilne narzędzia wsparcia sprzedaży - case study **ORANGE**
- Motywacja pracowników w dziale sprzedaży - case study **DEUTSCHE BANK PBC**
- Przywództwo i podejmowanie decyzji
- Wsparcie pracy managerów poprzez narzędzia IT - case study **IBM**
- Skuteczne zarządzanie klientem - case study **MEDICOVER**

PROGRAM

Wtorek, 25 czerwca

9.30 Rejestracja, poranna kawa, wręczenie materiałów, przywitanie uczestników

10:00 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 w Orange

11.00 Przerwa na kawę

11:15 Motywacja pracowników działu sprzedaży

- Teoria motywacji,
- Rola lidera w procesie motywacji,
- „Systemy motywacyjne – fakty i mity”,
- Przegląd narzędzi wspomagających motywację,
- Przykłady praktyczne

Sebastian Szymanski - Dyrektor Rynku Obszar Klienta Detalicznego w Deutsche Bank PBC

12:15 Przywództwo i podejmowanie decyzji

- Czym jest przywództwo
- Efektywność stylu lidera
- Jak efektywnie angażować zespół w sprawy organizacyjne

Piotr Wisoky- Kontrakt OSH, Partner

13.20 Lunch

14:20 Skuteczne zarządzanie klientem

- Czy można zarządzać klientem?
- Kto jest naszym klientem – decydent, użytkownicy, klienci klienta?
- Długofalowa współpraca z klientem na poziomie decydenta
- Relacje z użytkownikami
- Ocena zadowolenia klienta ze współpracy
- Rentowność współpracy z klientami

Artur Białkowski - Dyrektor Sprzedaży w Medicover

15.20 Przerwa na kawę

15:35 Wsparcie pracy managerów poprzez narzędzia IT

- Jak poradzić sobie z informacją w dziale sprzedaży - czyli wyzwania współczesnego działu sprzedaży w zarządzaniu danymi?
- Rola narzędzi raportowo-analitycznych w skutecznym zarządzaniu sprzedażą
- Czy narzędzia IT mogą pomóc w efektywnym planowaniu działań sprzedażowych?
- Klient pod lupą

Aleksander Miler – Dyrektor Sprzedaży w sektorze Małych i Średnich Przedsiębiorstw w IBM

16:35 Zakończenie spotkania i wręczenie certyfikatów

Konferencje organizowane przez BMS to przede wszystkim możliwość poznania ekspertów z rynku. Kuluarowa wymiana doświadczeń oraz wiedza przekazywana podczas prelekcji dają inspirację oraz umożliwiają zapoznanie ze potencjalnymi rozwiązaniami, które w konsekwencji można zastosować w swoich obszarach biznesowych.

Jako wielokrotny uczestnik, jak i prelegent polecam udział w spotkaniach BMS-u.

Anna Witkowska, PROVIDENT

Dział Sponsoringu:

Kamila Galon

Sponsorship Manager

phone: 22 412 50 62 | fax: 22 412 50 61

mobile: 795 345 809



Tomasz Stępiński - Ustasiak Dyrektor Rynku w Orange

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. Pełni dodatkowo funkcję Risk Management Officera w spółce. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu na kierunku Zarządzanie i Marketing, w trakcie procesu certyfikacji CIA



Sebastian Szymanski - Dyrektor Rynku Obszar Klienta Detalicznego w Deutsche Bank PBC

Od ponad 10 lat związany z sektorem finansowym oraz sprzedażą. Dyrektor Regionalny w Deutsche Bank PBC S.A. Karierę w bankowości rozpoczynał zajmując kolejno stanowiska specjalisty ds. sprzedaży, kierownika sprzedaży i dyrektora regionu. Pełnił funkcję Dyrektora Regionu w Raiffeisen Bank Polska S.A. oraz Credit Agricole Bank Polska S.A. Uczestniczył w kilku projektach doradczych z zakresu restrukturyzacji i określania strategii rozwoju przedsiębiorstw. Autor kilku publikacji z zakresu analizy finansowej przedsiębiorstw. Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Posiada tytuł MBA Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, obecnie doktorant w Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.



Piotr Wisoky - Kontrakt OSH, Partner

Partner w grupie Kontrakt OSH. Jest praktykiem HR i zarządzania, z ponad 15 letnim doświadczeniem. Od początku 2010 roku współpracuje z amerykańskimi ekspertami w dziedzinie Przywództwa. Piotr ma doświadczenie w prowadzeniu efektywnych szkoleń oraz inspirujących prezentacji. Prelekcja będzie próbką licencjonowanego programu rozwojowego Decision Making For Leaders, który pomaga rozwijać w organizacjach proces przywództwa. Program został stworzony przez amerykańskiego profesora Victora H. Vrooma, jako efekt ponad dwudziestu lat badań prowadzonych na Yale przez zespół profesora Vrooma



Artur Białkowski - Dyrektor Sprzedaży w Medicover

Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego oraz Studium Doktoranckiego w zakresie Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej. W Medicover 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.



Aleksander Miler – Dyrektor Sprzedaży w sektorze Małych i Średnich Przedsiębiorstw w IBM

Absolwent wydziału Informatyki i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej. Z branżą IT związany ponad 12 lat, głównie w obszarze systemów klasy Business Intelligence, a także systemów wspomagania zarządzania. Doświadczenie zdobywał pracując m.in. w firmach Teta, Winuel oraz Oracle, następnie jako dyrektor generalny spółki IT specjalizującej się we wdrożeniach systemów CRM, Campaign oraz Marketing Management, a także rozwiązań analitycznych dla przedsiębiorstw. Od dwóch lat pracuje w firmie IBM Polska, gdzie wcześniej odpowiadał za sprzedaż rozwiązań klasy Enterprise Marketing Management na terenie Polski, Litwy, Łotwy i Estonii, a obecnie pełni rolę Dyrektora Sprzedaży rozwiązań IBM w Sektorze Małych i Średnich Przedsiębiorstw.