

ZARZĄDZANIE DZIAŁEM SPRZEDAŻY

Systemy motywacyjne finansowe i pozafinansowe dla managerów sprzedaży B2C, B2B

12 Lutego, Warszawa
Hotel SHERATON

III Edycja



- Systemy motywacyjne dla handlowców B2B - RWE Polska
- Czy jest optymalny system motywacyjny? - SYGNITY
- Motywacja pracowników drogą do zwiększenia efektywności sprzedaży - BZWBK
- System motywacyjny dla Menadżerów Zespołów w Sieci Dystrybucji - zrównoważona karta BSC czy system ilościowy na bazie „sky is the limit”- EFL (Grupa Credit Agricole)
- Zarządzanie zespołem sprzedaży – różne modele organizacji oraz systemów motywacyjnych - rynek usług pocztowych- INPOST



„W listopadzie 2013r miałem przyjemność uczestniczyć w kongresie Skuteczne Zarządzanie Działem Sprzedaży.

Formuła spotkania pozwalała w kameralnej atmosferze na prowadzenie otwartej dyskusji z prelegentami, wzajemną wymianę doświadczeń i spostrzeżeń. Jakość jak i zawartość merytoryczna prezentacji spełniła moje oczekiwania.

Do powyższego dodam bardzo sprawną organizację spotkania i zaangażowanie ze strony Organizatorów.

Szczerze polecam powyższy kongres, który jest okazją do wzbogacenia swojej wiedzy, nawiązania nowych kontaktów i znalezienia nowych inspiracji biznesowych”

Marcin Hołda, Euro Bank S.A.



Do zobaczenia!

Aleksander Hakobyan – Project Manager

9:30 Rejestracja, wręczenie materiałów, poranna kawa i powitanie

10:00 Systemy motywacyjne dla handlowców B2B- RWE Polska

- Dostosowanie systemu motywacyjnego do strategii sprzedaży
- Rola handlowców wspierające strategię sprzedaży
- Podstawowe bloki systemu motywacyjnego
- Właściwy pomiar efektywności handlowców KPI
- Wprowadzanie zmiany - komunikacja i wprowadzenie nowego systemu motywacyjnego,

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

11:00 Przerwa na kawę

11.15 Czy jest optymalny system motywacyjny ? - SYGNITY

- Ewolucja systemu motywacyjnego a wzrost efektywności.
- Czego oczekują doświadczeni pracownicy Działu Sprzedaży
- Czy handlowiec sam sprzedaje? Jaki ma to wpływ na system motywacyjny.
- Z czym mamy do czynienia dzisiaj?
- Czy jest optymalny system motywacyjny?

Mariusz Sawczuk, Dyrektor Obszaru Sprzedaży w Pionie Public Sygnity

12:15 Motywacja pracowników drogą do zwiększenia efektywności sprzedaży

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

Paweł Sikorski, Dyrektor Zarządzający Bankowością Oddziałową - BZWBK

13:15 Lunch

14:15 System motywacyjny dla Menadżerów Zespołów w Sieci Dystrybucji - zrównoważona karta BSC czy system ilościowy na bazie „sky is the limit” - EFL(Grupa Credit Agricole)

- Porównanie wariantów na przykładzie realizowanych zmian w systemach motywacyjnych sieci sprzedaży.
- Efektywność wariantów w okresie zmian na rynku oraz wpływ na wynik w cross-sell

Robert Dudziński, Dyrektor Makroregionu Południe w Departamencie Sprzedaży- Europejski Fundusz Leasingowy

15:15 Przerwa na kawę

15:30 Zarządzanie zespołem sprzedaży – różne modele organizacji oraz systemów motywacyjnych - rynek usług pocztowych” – InPost

Janusz Jank, Dyrektor Handlowy - InPost

16:30 Zakończenie Spotkania oraz wręczenie certyfikatów



Konferencja “Audyt wewnętrzny w praktyce” organizowana przez BMS była świetną okazją do wymiany doświadczeń z kolegami z branży oraz poszerzenie wiedzy na temat praktycznych rozwiązań stosowanych przez działy audytu w innych firmach. Głównymi atutami konferencji były: kameralne grono uczestników, ciekawy i zróżnicowany program oraz możliwość dyskusji w gronie profesjonalistów.

Magdalena Ociepka, TESCO

Dział Sponsoringu:

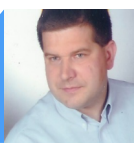
Ludmiła Wójcik
Sponsorship Manager

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



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).



Mariusz Sawczuk, Dyrektor Obszaru Sprzedaży w Pionie Public - Sygnity S.A.

Od zawsze związany ze sprzedażą. Z branżą IT od 1999, zaczął jako Dyrektor Zarządzający w Apexim Małopolska sp. z o.o.. Od 2002 roku w Grupie Emax S.A., najpierw jako Dyrektor Handlowy/Prokurent w BI.com S.A. w następnie jako Dyrektor Handlowy w Emax S.A.. Obecnie kieruje Działem Sprzedaży Pionu Public Sygnity S.A., odpowiada za kontrakty z największymi Klientami firmy.



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 optymalizację 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



Robert Dudziński, Dyrektor Makroregionu Południe w Departamencie Sprzedaży-Europejski Fundusz Leasingowy S.A.

Od 20-lat związany ze sprzedażą i finansami, w tym 15 lat na stanowiskach dyrektora zespołów sprzedażowych. Od 2001 roku rozwija swoją karierę w EFL jako Dyrektor Oddziału, Dyrektor Regionu i Dyrektor Sprzedaży Linii AutoAuto, dedykowanej do finansowania pojazdów. Uczestniczył w wielu projektach, w tym związanych z systemami motywacyjnymi dla Sieci Sprzedaży. Obecnie odpowiada za realizację strategii sprzedaży Grupy EFL Credit Agricole w jednym z dwóch Makroregionów.



Janusz Jank, Dyrektor handlowy - InPost.

Kariera zawodowa Janusza Jank związana jest rynkiem tradycyjnych usług pocztowych, głównie w obszarze sprzedaży i marketingu. Obecnie Dyrektor handlowy InPost - przed rozpoczęciem współpracy z największym, niezależnym operatorem pocztowym – zdobywał doświadczenie na wszystkich szczeblach organizacyjnych w strukturach Poczty Polskiej, w latach 2003 - 2011 Janusz Jank trzykrotnie pełnił funkcję dyrektora handlowego.

Janusz Jank jest absolwentem Uniwersytetu Gdańskiego oraz Podyplomowych Studiów Menadżerskich w Gdańskiej Fundacji Kształcenia Menadżerów. Janusz Jank był także stypendystą szkolenia „Know-How Found For East And Cental Europe. Management Traning in British Industry”, organizowanego przez Rząd Wielkiej Brytanii, które obejmowało między innymi projekty z zakresu zarządzania dla specjalistów pocztowych w British Post Office.