

Warszawa, 22-23.11.2018

5. Forum Szefów Sprzedaży

5 kroków do zwycięstwa w bitwie o współczesnego klienta

Program:

Dzień 1:

Krok 1: Strategia

- Czego sprzedawcy nie wiedzą o swoich klientach i czego klienci oczekują os sprzedawców przyszłości? – prezentacja wyników badania

Krok 2: Koniec ery uniwersalnych żołnierzy?

- Tajna broń: dział wsparcia sprzedaży – jak stworzyć taki zespół, kto powinien nim dowodzić i jak efektywnie wdrożyć podział obowiązków?
- Jak zwiększyć wydajność i efektywność działu sprzedaży przy minimalizacji dodatkowych kosztów?
- Co lepiej sprawdzi się we współczesnym dziale sprzedaży – sprzedawca – „uniwersalny żołnierz” czy „agent do zadań specjalnych”? – debata

Krok 3: Dowódca i jego oddział

- Jak zrekrutować żołnierza przyszłości, który zostanie w naszym sprzedażowym oddziale na długo i przyniesie wymierne korzyści?
- Dobry dowódca, czyli kto? – o tym jak przewodzić, by wygrywać

Krok 4: Taktyczne rozgrywki przy negocjacyjnym stole

- Inna definicja negocjacji – negocjacje jako narzędzie zarządcze w rewolucji przemysłowej 4.0

Dzień 2:

Krok 5: Wybór celu ataku i uzbrojenia

- Pricing – jak optymalizować politykę cenową w sektorze B2B?
- Gdzie i jak sprzedawać – czyli kilka słów o efektywnym handlu
- Dystrybucja bez pudła – jak znaleźć idealny model dystrybucji dla swoich potrzeb oraz dystrybutora, który pomoże go zrealizować?

Wykładowcy: zespół ekspertów

Informacje dodatkowe:

- Po przesłaniu niniejszego zgłoszenia otrzymają Państwo potwierdzenie jego przyjęcia, szczegóły organizacyjne oraz fakturę VAT. Niedokonanie wpłaty nie jest rezygnacją z uczestnictwa w szkoleniu. Rezygnacji dokonać można wyłącznie w formie pisemnej najpóźniej w terminie 7 dni roboczych przed terminem szkolenia.
- Niedotrzymanie powyższych warunków skutkuje obciążeniem zgłaszającego pełnymi kosztami udziału. Explanator zastrzega sobie możliwość odwołania lub zmiany terminu szkolenia. Explanator zastrzega sobie prawo do zmiany trenera - w takim przypadku organizator zapewnia zastępstwo innej osoby o takich samych kwalifikacjach lub wyższych.
- Zmiana może nastąpić na co najmniej 3 dni przed planowanym terminem. W przypadku odwołania szkolenia Explanator dokona zwrotu wpłaconych kosztów uczestnictwa w terminie 5 dni.
- **Rabat 5% dla 2 i 3 osób, 10% przy zgłoszeniu powyżej 3 osób.**

Niniejszym zgłaszamy udział następujących osób:

1.

e-mail uczestnika

2.

e-mail uczestnika

3.

e-mail uczestnika

Nazwa firmy

NIP

Ulica

Kod

Miejscowość

Telefon

Faks

Wysyłając zgłoszenie na szkolenie potwierdzam akceptacją regulamin sprzedaży www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf oraz zaznajomienie się z Polityką Prywatności www.explanator.pl/polityka-prywatnosci.pdf

- Tak, chcę być informowany o kolejnych edycjach, wydarzeniach branżowych, specjalnych ofertach i nowych produktach**, dlatego zgadzam się na kontakt drogą mailową lub z wykorzystaniem telekomunikacyjnych urządzeń końcowych i automatycznych systemów wywołujących.

Wyrażenie zgody jest dobrowolne. Administratorem danych osobowych jest firma Explanator – Iwona Dehina, z siedzibą przy ul. Kościelnej 30 lok. 59, Poznań 60-538. Dane osobowe przetwarzane będą w celu realizacji zamówienia oraz dostarczania informacji o produktach zgodnie z Polityką Prywatności. Mają Państwo prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania oraz cofnięcia zgody w dowolnym momencie poprzez kontakt: marketing@explanator.pl.

WEB/18

Koszty udziału w szkoleniu dla 1 osoby: 1 590 zł netto

Dla prenumeratorów czasopism „Szef Sprzedaży”, „As Sprzedaży”, „Sell it in English” oraz „E-commerce & Digital Marketing” **cena specjalna**

1 390 zł netto

Oferta **FIRST MINUTE** do 30.09.2018 – **1 290 zł netto**

Przy zapisie 2 i 3 osób z jednej firmy – rabat 5%

Przy zapisie powyżej 3 osób z jednej firmy – rabat 10%

UWAGA: rabaty nie łączą się

Data

Zgłaszający

Pieczętka

(jeśli zgłoszenie wypełniono na komputerze pieczętka nie jest wymagana)