

Rozwój organizacji MŚP: Synergia sprzedaży i marketingu - jak zwiększać zyski w firmie?

Urząd Miasta Poznania i Akademia Rozwoju Kompetencji Maciej Sasin zapraszają na bezpłatną konferencję pt. Sprzedaż i marketing są siłami napędowymi każdej firmy.

✔ **Sprzedaż i marketing są siłami napędowymi każdej firmy.** Pomimo tego, że powinny grać do jednej bramki, to w praktyce częściej mijają się w swoich oczekiwaniach, a czasem nawet w celach...🔔 Wiele firm nie wykorzystuje posiadanego potencjału, ponieważ nie wypracowało skutecznych wzorców współpracy pomiędzy sprzedażą i marketingiem.🔗 Firmy MŚP nie mają wielkich budżetów na wsparcie sprzedaży, więc muszą być kreatywne w ich wykorzystaniu, aby nie przepalać budżetów marketingowych. Konferencja ma na celu przekazanie kluczowych informacji i narzędzi do budowania spójnej strategii sprzedażowo-marketingowej.💡

Obserwuj #KonferencjeARK na Facebook i LinkedIn - bądź na bieżąco!

DLA KOGO?

👤 Właściciele firm, dyrektorzy, kierownicy sprzedaży i marketingu z sektora MŚP zatrudniający ok 20 - 250 pracowników.

Termin: 24 września 2019 r., godz: 10:30 - 15:00

Miejsce: ul. 28 Czerwca 1956 r. nr 406 sala A (parter)

ZAPISY: <https://evenea.pl/imprezy/konferencje/poznan/rozwoj-organizacji-msp-synergia-sprzedazy-i-marketingu-jak-zwiekszac-zyski-w-firmie-231027/?source=directory>

🔗 PROGRAM WYDARZENIA:

10:30 - 10.55 Rejestracja uczestników konferencji

11:00 - 11:30 Jak zbudować most porozumienia pomiędzy klientem, a firmą? Pro Sell Tools: sprzedażowo-marketingowa strategia projektowania działań w firmie. Maciej Sasin

O sukcesie w sprzedaży decyduje wiele aspektów, które trzeba wziąć pod uwagę w realizacji celów firmy. To, co daje przewagę to dobrze zaprojektowana strategia, przełożona na konkretne działania sprzedażowe i marketingowe ukierunkowane w jedną stronę. Maciej Sasin opowie o autorskiej strategii projektowania działań marketingu i sprzedaży.

11:30 - 12:00 Jak rozwiązać konflikt sprzedaż-marketing w firmie? Case study. Tomasz Sierszchuła

Konflikt pomiędzy sprzedażą a marketingiem jest traktowany jak naturalny element życia organizacyjnego, ale finalnie doprowadza on do straty energii i polowania na "czarownice". Tomasz Sierszchuła opowie o tym, jak przełamywać konflikty, obustronne

negatywne przekonania, aby ukierunkować sprzedaż i marketing na strategię realizacji celów firmy.

12:00-12:15 PRZERWA KAWOWA (15 min)

12:15 - 12:45 Synergia działań sprzedaży i marketingu w pracy handlowca. Łukasz Zegar

Handlowcy są pierwszymi marketingowcami w firmie. To oni są jej twarzą i najlepszym źródłem o ofercie firmy i jej filozofii marki. To oni są też najbliżej klienta i często najlepiej wiedzą jakie są jego bolączki i jak można udoskonalić ofertę, aby zwiększyć szanse sprzedażowe dziś i w przyszłości.

12:45 - 13:15 Social selling z LinkedIn (employee advocacy). Jak wykorzystać LI do pozyskiwania klientów? Agnieszka Wnuk

LinkedIn to potężne narzędzie do nawiązywania kontaktów w sieci social media. Sama obecność w tym medium nie wystarczy, warto być aktywnym użytkownikiem, tworzącym i angażującym się w treści, które wpływają na grupę docelową Twoich klientów. Agnieszka Wnuk opowie o tym, jak skutecznie być obecnym jako handlowiec na LI i pozyskiwać tam klientów, jednocześnie budując markę firmy.

13:15 - 13:45 PRZERWA CATERINGOWA (30 min)

13:45 - 14:05 Jak i jakie kompetencje marketingowe rozwijać u handlowców, aby budować ich świadomość biznesową? Maciej Sasin

Rozwój kompetencji sprzedawców o techniki marketingowe związany jest z jedną z kluczowych kompetencji handlowych przyszłości, jaką jest komercyjne edukowanie klienta. Maciej Sasin opowie, na jakie aktywności stawiać, aby zwiększać skuteczność sprzedaży.

14:05 - 14:55 Jak usprawnić pracę marketingu i sprzedaży? Interaktywny panel dyskusyjny na bazie case study.

14:55 - 15:00 Zakończenie i rozstrzygnięcie konkursu wizytówkowego.

PRELEGENCI:

Tomasz Sierszchuła - specjalizuje się w przeprowadzaniu zmian w organizacjach pracując jako interim manager. Ma na swoim koncie kilka projektów przeprowadzonych zarówno w firmach produkcyjnych jak i usługowych z różnych branż (reklama, IT, automatyka). Poza tym prowadzi coachingi biznesowe dla właścicieli firm i menadżerów oraz szkolenia zarówno z kompetencji miękkich jak i zarządzania strategicznego, zarządzania operacyjnego a także kompetencji zarządczych.

Maciej Sasin - pomaga firmom budować zaangażowanie pracowników w cele organizacji. Od 13 lat prowadzi firmę doradczo - szkoleniową Akademia Rozwoju Kompetencji, która w 2017 roku została nagrodzona tytułem Poznańskiego Lidera Przedsiębiorczości. Przez 6 lat zarządzał działem HR w firmie z branży motoryzacyjnej (dealerzy Audi, Bentley, Porsche, Skoda, VW) , gdzie odpowiadał za rekrutację, coaching, wdrażał i szkolił pracowników z zakresu technik sprzedaży, kompetencji managerskich i osobistych oraz odpowiadał za komunikację wewnętrzną. Autor książek Budowanie zaangażowania pracowników, Efektywny system pracy oraz Skuteczna sprzedaż.

Łukasz Zegar - trener zarządzania sprzedażą, mentor i konsultant systemów zarządzania. Przez 13 lat pracował w działach handlowych różnych branż - przede wszystkim motoryzacyjnej. W swojej karierze zajmował się stacjonarną oraz aktywną sprzedażą w terenie między innymi w firmach Inter Cars, Boma, Alsecco, Auto-Partner. Był menedżer sprzedaży w branży motoryzacyjnej oraz zarządzający w branży gastronomicznej. Od 2007 roku zajmuje się szkoleniami oraz doradztwem.

GOŚĆ SPECJALNY:

Agnieszka Wnuk - doradca LinkedIn, prowadzi szkolenia z budowania profesjonalnego profilu. Specjalista Social Sellingu na LinkedIn. Ma ponad 10-letnie doświadczenie w sprzedaży i w marketingu B2B. Od kilku lat zajmuje się online i offline marketingiem. Wie, jakie działania marketingowe należy podejmować, aby tworzyć spójną strategię dla firmy. Prowadzi szkolenia, konsultacje odnośnie LinkedIn i Sales Navigator. Marketing B2B to jej specjalność, a szczególnie branża przemysłowa. Doradza, jakie działania prowadzić i jak współpracować z działem sprzedaży. Organizatorka spotkań [LinkedIn Local](#) w Poznaniu. Partner platformy Sharebee do Employee Advocacy.

<https://www.linkedin.com/in/wnukagnieszka/>

<https://agnieszkawnuk.com/>

Serdecznie zapraszamy do udziału!