# MORFOLOGIA SPRZEDAŻY®

## XIV Konferencja Menedżerów Sprzedaży

**PROGRAM KONFERENCJI**

| | |
|---|---|
| **08:15-09:00** | Rejestracja uczestników |
| **09:00-09:15** | Przywitanie i rozpoczęcie konferencji - Jacek Czarnowski |
| **09:15-09:50** | **Morze zagrożeń, ocean możliwości: jak przekuć kryzys starej Europy w dziejową szansę dla polskiego biznesu. - Zbigniew Bartuś**<br>• Między Trumpem a Draghim: elastyczność, odporność i konkurencyjność polskich firm w świecie VUCA.<br>• Polska liderem silniejszej Europy? Polakom (jeszcze) chce się BARDZIEJ, ale jak pozyskiwać supertalenty do swego biznesu?<br>• Wychodzenie z uzależnienia od rynków UE: oczywiste i nieoczywiste kierunki ekspansji.<br>• 100 wyzwań i 3 warunki powodzenia. |
| **09:50-10:20** | **Jak zwiększyć odporność na stres i podnieść wyniki sprzedaży. Jak uratować szefów sprzedaży i handlowców przed wypaleniem. - Marta Wojewnik**<br>• Na krawędzi. Badania z ostatnich 4 lat pokazują rosnący trend znaczenia przemęczenia i wypalenia wśród pracowników i liderów. Szacuje się, że 40% handlowców i 60% liderów sprzedaży jest chronicznie przemęczonych.<br>• Kiedy adrenalina zamienia się w kortyzol. Menedżer sprzedaży to zawód szczególnego ryzyka wypalenia zawodowego - ciągle pod presją wyniku, premii, kompletności zespołu, wzrostu udziałów w rynku, klienta, procesów wewnętrznych organizacji, nowych produktów, systemów, etc. Przekłada to na zespół, a zespół zwrotnie na lidera.<br>• Jak to przerwać? Jak żyć, dostarczać wyniki i nie tylko nie zwariować, ale mieć ochotę na jeszcze więcej? |
| **10:20-10:35** | **Rozproszone dane o kliencie i jego ocena. Kto nie zapłaci Tobie? Kondycja polskich firm w Q1 2025. - Jakub Obarzanek**<br>• Sprzedaż, produkcja, koniunktura, PMI i inne ciekawostki – gdzie jesteśmy?<br>• Wiarygodność płatnicza polskich firm – cała populacja i wybrane branże.<br>• Twój portfel klientów w świetle danych zewnętrznych.<br>• Warto wiedzieć czy nie? Procesy wewnętrzne, komunikacja z klientem, co ułatwia pracę, a gdzie jest boost dla sprzedaży? |
| **10:35-10:55** | **Przerwa kawowa** |
| **10:55-11:30** | **Jak pobić rekord przychodów w czasie kryzysu w branży. Case z rynku budowlanego. - Karol Brylowski i Piotr Choszcz**<br>• Kryzys to scena dla liderów – myśl odważnie, sięgaj po nowe szanse, prowadź z determinacją i inspiruj innych!<br>• Procesy, procedury, optymalizacja - zbędne hasła, blokada i strata czasu, czy źródło stabilności i podniesienia efektywności.<br>• Wyjdź ze swojego "akwarium", skończ raportować, zacznij trenować. Pokaż zespołowi jak, a nie tylko co.<br>• Buduj sieć współpracy i zaufania. Twórz partnerstwa, które inspirują – wspólne rozwiązania to klucz do przetrwania i rozkwitu. |
| **11:30-12:05** | **Strategie sprzedaży w trudnych czasach. - Andrzej Twarowski**<br>• Jakie nastawienie pomaga w czasach niepewności?<br>• Zdefiniowanie lub rewizja strategii – jak się do tego zabrać?<br>• Segmentacja – jakimi kryteriami warto się kierować przy wyborze strategicznych grup odbiorców?<br>• Klienci jako najlepsze źródło informacji.<br>• Brak decyzji, to też decyzja – znaczenie kwalifikacji szans sprzedażowych.<br>• Plan treningowy handlowca – dlaczego sam cel sprzedażowy nie jest wystarczający? |
| **12:05-12:40** | **Magiczna (i ponadczasowa) formuła pricingowa. - Wojciech Gorzeń**<br>• Myślenie jedno- vs dwu-wymiarowe o pricingu (w okresie spowolnienia)<br>• 10 sprawdzonych działań w czasie niepewności<br>• Magiczne 3D + 2C + BA na czas spowolnienia i po |
| **12:40-13:40** | **Przerwa na lunch** |

*Organizator zastrzega sobie możliwość zmian w programie, natomiast nie ulegnie zmianie ramowy czas kongresu, czyli godziny 8:00-17:00.*

## **PROGRAM** KONFERENCJI

| | |
|---|---|
| **13:40-14:15** | **Praktyczne sposoby budowania odporności sprzedażowej w czasie spowolnienia. - Jacek Czarnowski**<br>• Zachowanie zespołów sprzedaży w czasach stagnacji.<br>• Jak przygotować się do sprzedaży w zmiennych warunkach.<br>• Główne elementy budujące odporność sprzedażową firmy.<br>• Rola menedżera w budowaniu odporności sprzedażowej firmy. |
| **14:15-14:50** | **Skuteczna sprzedaż zaczyna się od zespołu – jak motywować i rozwijać pracowników. Case study Trans.eu - Dorota Sowińska**<br>• Pracownicy przyszłości chcą się rozwijać: Dowiedz się, jak odpowiadać na potrzeby rozwoju współczesnych zespołów sprzedażowych i wspierać ich ambicje w dynamicznie zmieniającym się środowisku biznesowym.<br>• Onboarding jako fundament sukcesu: Skrócenie czasu adaptacji nowych pracowników i ich szybkie wprowadzenie do pełnej efektywności to klucz do budowania nowoczesnych i skutecznych zespołów.<br>• Rozwój to więcej niż szkolenie: Odkryj, jak zindywidualizowane podejście do rozwoju kompetencji wspiera zaangażowanie, buduje pewność siebie i wpływa na lepsze wyniki sprzedażowe.<br>• Technologia w służbie ludzi: Poznaj, jak narzędzie FinxS Sales Assessment pomaga diagnozować mocne strony zespołu, rozwijać kluczowe obszary i wprowadzać realne zmiany w organizacji. |
| **14:50-15:10** | **Przerwa kawowa** |
| **15:10-15:45** | **Bioprzywództwo: jak wilki radzą sobie z kryzysami i czego możemy się od nich nauczyć? - Łukasz Długowski**<br>• Samiec alfa nie istnieje.<br>• Wąska specjalizacja to krótkowzroczna strategia.<br>• Nie ma jednej, uniwersalnej metody na klienta. |
| **15:45-16:15** | **Pozytywna psychologia sprzedaży: Power bank pewności siebie w czasach niepewności. - dr Paweł Fortuna**<br>• VUCA? Kiedy to było... Teraz działasz w warunkach VULCAN!!!<br>• Twoje jedynie słuszne przekonania na własny temat: samoocena i przekonanie o własnej skuteczności.<br>• Samoocena bywa wysoka, ale jeszcze częściej krucha, dlatego potrzebuje wzmocnienia.<br>• Możesz wzbogacić kapitał psychologiczny poprzez pracę nad pewnością siebie. Na szczęście mamy dowody i wiemy, jak to robić. |
| **16:15-16:30** | **Losowanie i rozdanie nagród oraz zakończenie konferencji** |

*Organizator zastrzega sobie możliwość zmian w programie, natomiast nie ulegnie zmianie ramowy czas kongresu, czyli godziny 8:00-17:00.*

**SPONSORZY**

KRAJOWY REJESTR DŁUGÓW www.krd.pl — Jesteśmy podmiotem z Grupy: KACZMARSKI GROUP

Dew-X.com

**PARTNERZY** MERYTORYCZNI

SANDLER — SALES SCANNER — MOVENS ADVISORY — TRANS.EU ROAD TRANSPORT PLATFORM

FinxS® Sales Assessment — MIKRO WYPRAWY — bat psb — Paweł Fortuna Ph.D. PSYCHOLOG BIZNESU — SANDLER TWAROWSKI & PARTNERS

**PARTNERZY** MEDIALNI I WYSTAWCY

trojmiasto.pl — Agencja Rozwoju Pomorza S.A. Spółka Samorządu Województwa Pomorskiego — Pracodawcy Pomorza — mt biznes — Risorius — Ośrodek Faltyjanki

**ORGANIZATOR**

Cetus Consulting