



salesangels

Największa społeczność ludzi sprzedaży w Polsce

#SprzedawanieToPomaganie



salesangels

Edukacja, Integracja, Inspiracja

#SprzedawanieToPomaganie

Kim jesteśmy?

A man with a beard and a blue beanie, wearing a plaid shirt, holding a large axe. He is looking directly at the camera with a serious expression.

Po co się
spotykamy?

Dzięki SALES ANGELS

- 
1. Rozwijasz swoje **kompetencje** handlowe
 2. Znajdujesz atrakcyjną **pracę** w sprzedaży
 3. Jesteś **zainspirowany** pomysłami na rozwój sprzedaży
 4. **Uczysz się** sprzedaży od najlepszych ekspertów
 5. **Poznajesz** nowych, ciekawych ludzi

SALES ANGELS W LICZBACH



2 186

osób uczestniczyło
w spotkaniach
Sales Angels



38

ekspertów sprzedaży
wystąpiło dla Sales Angels



8,19

wynosi średnia ocena
wartości spotkania,
skala 1-10

Marcin Grela



Twórca społeczności Sales Angels

Headhunter pracowników działu sprzedaży



Ankieta – Wasze komentarze

„Jako nowicjusz na spotkaniu, czułem, że jest grupa "stałych bywalców", która wg. mnie powinna tak jak to robi Marcin, być swego rodzaju pomostem dla nowych osób, może niedługo sam będę mógł to zrobić.”



„Więcej czasu na networking, możliwość poznania z innymi uczestnikami (pomysł z LinkedIn przed przerwą), zebranie pytań do panelu dyskusyjnego wcześniej, informacja dla nowych osób o możliwości wcześniejszego przyścia.”

NSC NATIONAL
SALES
CONGRESS

MISTRZOWSKIE STRATEGIE SPRZEDAŻY

13 WRZEŚNIA 2018

PGE NARODOWY - WARSZAWA

WWW.NATIONALSALES.PL

Z KODEM: SALESANGELS 8% ZNIŻKI NA BILETY



Eksperci 2018

Styczeń



Andrzej Cichocki

Luty



Wojciech Herra

Marzec



Tomasz Marcinkowski

Kwiecień



Piotr Mroziński

Maj



Piotr Grządziel

Czerwiec



Wojciech Szaniawski

Lipiec



Magda Petryniak

Sierpień



Jadwiga Ford

20 sierpnia 2018

Jadwiga Ford

Jak wykryć kłamstwo?

Ocena: 8,02



NAJLEPSZE PRAKTYKI ZDOBYWANIA NOWYCH KLIENTÓW



**KONRAD
KOWALSKI**



**DANIEL
KAJAK**



**MONIKA
SAJNOG**



**ŁUKASZ
GLEWICZ**

10 września, Warszawa

Aneta Sikora

10 września 2018

**Najlepsze praktyki
zdobywania nowych
klientów**



Konrad Kowalski



Łukasz Glewicz



Monika Sajnog



Daniel Kajak

Najlepsze praktyki zdobywania nowych klientów

Konrad Kowalski

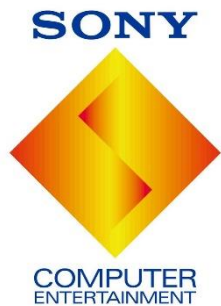
- Key Account Manager
- W Sales Angels od 2016 roku
- 9 lat w sprzedaży (2009-2013 Polkomtel)
- Od 10.2013 w firmie POSperita (46 pozyskanych klientów -> 8,8 mln zł netto)
- Poligrafia -> reklama -> Materiały POS





Projekt -> Produkcja -> Konfekcja -> Dystrybucja -> Montaż -> Narzędzia IT





Podjęcie nr 1 (2014-2015)

Historia kontaktu

Data	Użytkownik	Czynność
09.06.2014 14:39	<u>Konrad Kowalski</u>	Zmieniono E-mail na @amrest.eu
09.06.2014 14:29	<u>Konrad Kowalski</u>	Utworzono.

Historia aktywności

Zarejestruj rozmowę

Korespondencja seryjna

W

Temat	Związane z	Zadanie	Do daty	Przekazano do	Data/godzina ostatn
<u>Telefon -</u>		✓	11.07.2014	<u>Konrad Kowalski</u>	08.08.2014 14:28
<u>Meeting</u>		✓	25.06.2014 11:30	<u>Konrad Kowalski</u>	24.06.2014 13:46
<u>Połączenie</u>		✓	09.06.2014	<u>Konrad Kowalski</u>	09.06.2014 15:02
<u>Telefon -</u>		✓		<u>Konrad Kowalski</u>	07.01.2015 10:30

Dlaczego nie udało mi się pozyskać klienta?

Wnioski -> nie ma czarów i dróg na skróty

Problemy = przeszkody

- Aktywność (Niska vs Wysoka)
- Właściwa osoba/osoby decyzyjne
- Nie odpuszczaj bez przyczyny

Rozwiązania = szanse

- ➡ Stały kontakt -> różne kanały komunikacji (tel, LinkedIn, „kawa”)
- ➡ Ile osób decyzyjnych? Jaki podział ról decyzyjnych
- ➡ Wytrwałość + systematyczność + kiedy jednak odpuścić?

**"Knowing is not enough, we
must **apply**. Wishing is not
enough, we must **do**."**

Johann Wolfgang Von Goethe

**The
Daily
Sales**

Czynność	Temat	Związane z	Zadanie	Do daty +
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	19.04.2018
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	16.04.2018
Edytuj Usuń	Połączenie			
Edytuj Usuń	Połączenie			
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	28.02.2018
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	27.02.2018
Edytuj Usuń	Połączenie			
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	30.01.2018
Edytuj Usuń	 Meeting - AmRest_KFC		☐	16.01.2018 14:00
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	12.01.2018
Edytuj Usuń	 Meeting		☐	21.12.2017 11:00
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	05.12.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	15.11.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	09.10.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	09.10.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	09.10.2017
uń	Połączenie		✓	06.10.2017
uń	Połączenie		✓	04.10.2017
uń	Połączenie		✓	02.10.2017
uń	Połączenie		✓	29.09.2017
uń	Połączenie		✓	29.09.2017
uń	Meeting -		☐	20.09.2017 14:00
uń	Połączenie		✓	04.09.2017
uń	Połączenie		✓	04.09.2017
uń	Połączenie		✓	04.09.2017
uń	Połączenie		✓	01.09.2017
uń	Połączenie		✓	01.09.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	01.09.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	23.08.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	18.08.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	07.08.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	07.08.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	02.08.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	31.07.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	28.07.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	27.07.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	25.07.2017
Edytuj Usuń	Połączenie		✓	24.07.2017

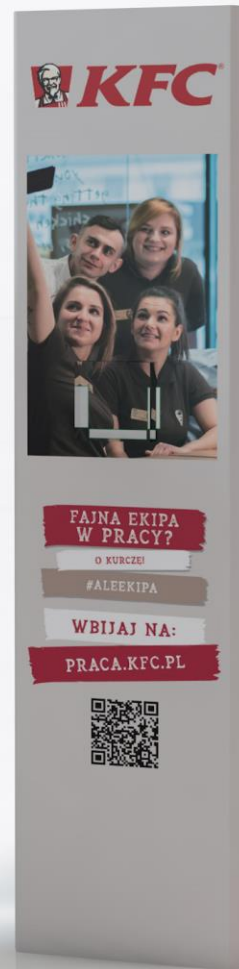
Podejście nr 2 (2017-2018)

 Historia kontaktu (4)

DATA	POLE	UŻYTKOWNIK	WARTOŚĆ NOWA	
17.01.2017 10:20	Telefon	Konrad Kowalski	+48 71	23
17.01.2017 10:20	Tel. komórkowy	Konrad Kowalski	+48	459
17.01.2017 10:20	E-mail	Konrad Kowalski	m	1@amrest.eu
13.01.2017 15:16	Utworzono.	Konrad Kowalski		

Nie ma czarów i dróg na skróty -> podsumowanie

Aktywności	Podejście nr 2	Podejście nr 1
Telefon	41	8
Spotkanie	5	1
Osoby zaangażowane	5	1
Akcje dodatkowe	3	0





Proces pozyskania klienta

-
- | | | |
|---|--|---|
| 1 | Znaleźć WŁAŚCIWĄ osobę -> pierwszy KONTAKT | ☆ |
| | <div>...</div> <div>1 20 min</div> | |
-
- | | | |
|---|--|---|
| 2 | Mail lub in-mail z "haczykiem" (tylko kiedy już mieliśmy PIERWSZY kontakt) | ☆ |
| | <div>...</div> <div>1 20 min</div> | |
-
- | | | |
|---|--|---|
| 3 | Telefon_2_follow the haczyk + UMÓWIĆ spotkanie | ☆ |
| | <div></div> <div>10 min</div> | |
-
- | | | |
|---|--|---|
| 4 | ZAPROSZENIE Outlook -> PRZYGOTOWAĆ SIĘ do spotkania -> POTWIERDZIĆ spotkanie | ☆ |
| | <div></div> <div>1 h</div> | |
-
- | | | |
|---|---------------------------------|---|
| 5 | Spotkanie | ☆ |
| | <div>...</div> <div>1 1 h</div> | |
-
- | | | |
|---|--|---|
| 6 | Podsumowanie po spotkaniu (24h) + aktualizacja CRM + działania w krótkim i długim terminie | ☆ |
| | <div></div> <div>30 min</div> | |
-
- | | | |
|---|---|---|
| 7 | Kontakt max 21 dni po spotkaniu – don't let the forget about you lub PROCES SPRZEDAŻY | ☆ |
| | <div></div> <div>10 min</div> | |
-

Dziękuję za uwagę



Konrad Kowalski

Key Account Manager w firmie POSperita

Warszawa, woj. mazowieckie, Polska

[Dodaj część w profilu ▼](#)

[Więcej...](#)



POSperita



Szkoła Główna Gospodarstwa
Wiejskiego w Warszawie



Zobacz informacje
kontaktowe



Zobacz kontakty (170)

Twoje zdjęcie opublikowane 30 sierpnia 2018 (5 komentarzy, 28 poleceń)

4 264 wyświetlenia



32 osoby z PepsiCo wyświetliły
Twoją publikację

	22
Poland	16
	13
International	12
Bank	12
	12
	12
Polska	10



442 osoby, które pracują na
stanowisku Sprzedawca
wyświetliły Twoją publikację

Specjalista ds. marketingu	126
Dyrektor generalny / DG	120
Kierownik projektu	118
Właściciel firmy	101
Strateg firm / Biznesu	77
Konsultant ds. informatyki	57
Menedżer technologii	49



1 444 osoby z lokalizacji
Warszawa, woj. mazowieckie,
Polska wyświetliły Twoją
publikację

Wrocław, woj. dolnośląskie, Polska	120
Kraków, woj. małopolskie, Polska	119
Poznań, woj. wielkopolskie, Polska	83
Gdańsk, woj. pomorskie, Polska	55
Łódź, woj. łódzkie, Polska	50
Katowice, woj. śląskie, Polska	41
Pow. wołomiński, woj. mazowieckie, Polska	28



Konrad Kowalski
Key Account Manager w firmie POSperita
1 t

Takie CUDA spotkałem ostatnio w Carrefour Arkadia.
Letnia strefa POS marki Lay's robi świetne wrażenie in-store.
Optymalny kosztowo materiał - tekstura, ciekawy design 3D. Brawo za efekt!

Info o całej kampanii PepsiCo dla zainteresowanych:
<https://lnkd.in/dgmi-j4>



NAJLEPSZE PRAKTYKI ZDOBYWANIA NOWYCH KLIENTÓW



**KONRAD
KOWALSKI**



**DANIEL
KAJAK**



**MONIKA
SAJNOG**



**ŁUKASZ
GLEWICZ**

10 września, Warszawa

Aneta Sikora

Najlepsze praktyki zdobywania nowych klientów

Ekspert: Łukasz Glewicz

- Obecne stanowisko: Sales Manager
- Doświadczenie: 15 lat w sprzedaży
- Obecna firma: PANEGARA SP. Z O.O.
- Branża: FMCG
- Moi klienci: E.Leclerc, Drimpol, Iglomen, ETQA Food Service, Kuchnie Świata, Denver Food
- Co sprzedają: produkty kuchni międzynarodowej, żywność delikatesowa i bezglutenowa



Co sprzedaje



Koala

PULPA z MANGO
ALPHONSO

MANGO
Z ODMIANY
ALPHONSO
KRÓL SMAKU MANGO

SELGROS
cash & carry

Białystok * Bytom * Gdańsk * Gliwice * Katowice * Kraków
Łódź * Poznań * Radom * Szczecin * Warszawa * Wrocław

MANGO ALPHONSO **Mango Kesar**
PREMIUM ECONOMIC

www.panegara.pl



Koala

SORBET
MANGO!
ALPHONSO

www.sklep.panegara.pl

EKSPRESOWA DOSTAWA NA TERENIE POLSKI

POZYSKANI KLIENCI

40 nowych klientów

- 12 dystrybutorów
- Modern channel – 7 klientów
- HoReCa channel – 18 klientów
- Producenci – 2 klientów
- Online store – 1 klient

CHALLENGE

KLUCZOWI KLIENCI



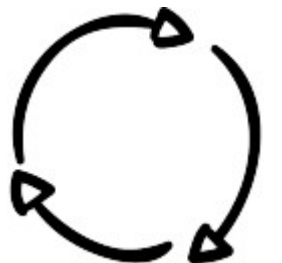
MOTYWACJA



**Motywacja jest tym co pozwala zacząć.
Nawyk jest tym co pozwala wytrwać.**

- REISS MOTIVATION PROFILE
- NAWYK

RMP



METODY DZIAŁANIA



Moje sprawdzone metody działania

- Bądź napastnikiem w sprzedaży
- Poznaj potrzeby klienta i naucz się je zaspokajać
- Bądź cierpliwy i wytrwały



Co mi się sprawdza, moje lekcje

- Docelowi klienci
- Transparentne warunki handlowe
- Sampling
- Prezentacja produktów
- Rekomendacje – zadowolony klient przyprowadzi Ci kolejnego



CO DZIAŁA



DZIAŁANIA
PROMOCYJNE



ZADOWOLONY
KLIENT



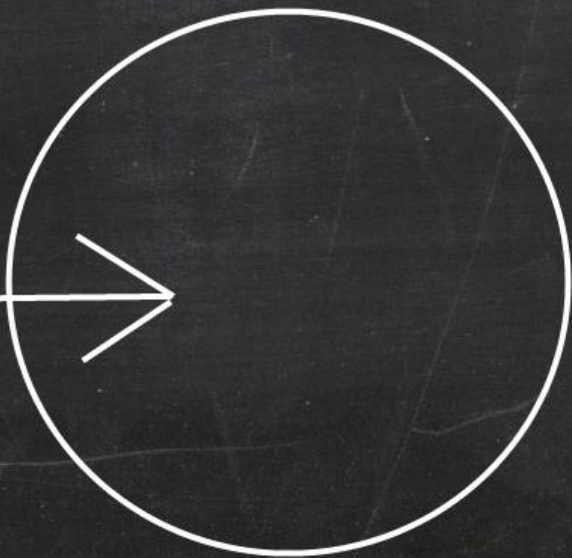
CO NIE DZIAŁA

Co mi się nie sprawdza, moje lekcje

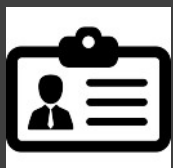
- Uogólnianie potrzeb klienta
- Rozmawianie z niewłaściwymi osobami
- Nieuważne słuchanie



Twoja strefa
komfortu



Tu dzieje sie
magia!



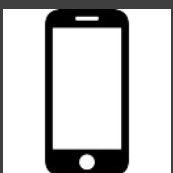
ŁUKASZ GLEWICZ



lukasz.glewicz@panegara.com



<https://www.linkedin.com/in/%C5%82ukasz-glewicz-075740b3/>



+ 48 662 999 311



NAJLEPSZE PRAKTYKI ZDOBYWANIA NOWYCH KLIENTÓW



**KONRAD
KOWALSKI**



**DANIEL
KAJAK**



**MONIKA
SAJNOG**



**ŁUKASZ
GLEWICZ**

10 września, Warszawa

Aneta Sikora

Najlepsze praktyki zdobywania nowych klientów

Ekspert: Monika Sajnog

Branża -finansowa

Firma -ING Bank Śląski S.A.

Stanowisko - Dyrektor ds. sprzedaży w ING

Doświadczenie w sprzedaży - 20 lat

Segment klienta – korporacje do 40 mln obrotów

Produkt : kredyt, leasing, faktoring, lokata





Serdecznie zapraszam z osobą towarzyszącą na celebrowanie moich 40 urodzin :)



Świętujemy w dniu 21 kwietnia. Start godzina 19:00. Restauracja GiGi
<http://gigimokotow.pl/#kontakt>. Bawimy się do 2 lub 3 w nocy przy muzyce DJ.

Zapewne, choć może niekonieczne warto pomyśleć o prezencie. Idąc na skróty:

Otrzymałam bardzo dużo w życiu i chciałabym innym pomóc /wesprzeć, dlatego też mój pomysł jest

taki, aby 50% zebranych funduszy przeznaczyć na Fundację



Druga część to wsparcie mojej podróży Rowerem przez Alaskę.

Podaję nr konta do przelewu. Będzie przygotowana skarbonka na koperty:)

Strategia do pozyskiwania Klienta

Jak utrzymać chęć do pracy
Co mnie napędza do działania
Czy to co robię daje mi satysfakcję
Czy określasz mapę sprzedaży
Jak pracować łatwo i efektywnie
Czy odmowa może motywować
Czy masz mentora
Czy zwracasz uwagę na Dress Code



Nawiąż relację ze swoim klientem

Poznaj bliżej swojego Klienta

Uczyń swojego Klienta kimś
wyjątkowym!

Łącz biznesy przez polecanie 😊



Top 3 zasady w biznesie

Nie mów źle o konkurencji

Nie bój się ryzyka

Znajdź złoty środek na siebie i ludzi z którymi pracujesz - bądź w zgodzie ze sobą



NAJLEPSZE PRAKTYKI ZDOBYWANIA NOWYCH KLIENTÓW



**KONRAD
KOWALSKI**



**DANIEL
KAJAK**



**MONIKA
SAJNOG**



**ŁUKASZ
GLEWICZ**

10 września, Warszawa

Aneta Sikora

Najlepsze praktyki zdobywania nowych klientów

Ekspert: Daniel Kajak

- Head of Business Development CEE
- 12 lat w sprzedaży
- Od ponad 2 lat w SentiOne
- Branża IT
- LG / SONY / Electrolux / Huawei / LOT
- Sprzedaję rozwiązania oparte o Social Listening



OLD SCHOOL vs NEW SCHOOL



OLD SCHOOL vs NEW SCHOOL

- Cold Calling
 - Mailing tradycyjny
 - „But w drzwi”
- Social Selling
 - Mailing zautomatyzowany
 - Budowanie marki osobistej
 - Publikacja treści związanych z branżą
 - Sprzedaż przez rekomendacje

Social Selling

 Marcin Soszyński [Komentarz](#) · 28.08.2018 · 19:35

www.youtube.com



Mam prośbę, co **byście polecili** **nie** **z** **Oledem** z tego roku? Cena nie gra roli.
Proszę o pomoc

A gdyby tak ustawić najlepsze TV na jednym stole, skalibrować najlepiej jak się da, dodatkowo otoczyć monitorami studyjnymi i poddać ocenie publiki? Właśnie

Influence Score: 2/10  746

Neutralna  Mężczyzna



 17 słów więcej

Mailing Zautomatyzowany - narzędzia



HUNTER.IO



LUSHA.CO



**COLD EMAILS
& FOLLOW-UPS**

sent automatically from your mailbox

WOODPECKER.CO



mailtrack

MAILTRACK.IO



Budowanie Marki Osobistej

HR/REKRUTACJA

TOMASZ RUDNIK

**akademia
rekrutacji°**

SPRZEDAŻ

MARCIN GRELA



MAGIA W INTERNETACH

DANIEL KAJAK



Co zrobić z wymagającym klientem?

ODPOWIEDZ SOBIE NA PYTANIA:

1. CZY JESTEM W STANIE SPEŁNIĆ WYMAGANIA KLIENTA?
2. CZY JESTEM W STANIE ZMIENIĆ JEGO WYMAGANIA?
3. CZY WARTO SPEŁNIĆ JEGO WYMAGANIA?
4. CO BĘDĘ Z TEGO MIAŁ?



Client Story

POLSKIE LINIE LOTNICZE



Client Story



Client Story



DZIĘKUJĘ

Daniel Kajak

 +48 786 267 293

 daniel@sentione.com

 [linkedin.com/in/dkajak/](https://www.linkedin.com/in/dkajak/)

NAJLEPSZE PRAKTYKI ZDOBYWANIA NOWYCH KLIENTÓW



**KONRAD
KOWALSKI**



**DANIEL
KAJAK**



**MONIKA
SAJNOG**



**ŁUKASZ
GLEWICZ**

10 września, Warszawa

Aneta Sikora

Budowanie zespołów sprzedaży

Ekspert: Bogdan Sosnowski



Do zobaczenia 8 października

#SprzedawanieToPomaganie



salesangels

Dołącz do nas na
salesangels.pl