



salesangels

Największa społeczność ludzi sprzedaży w Polsce

#SprzedawanieToPomaganie

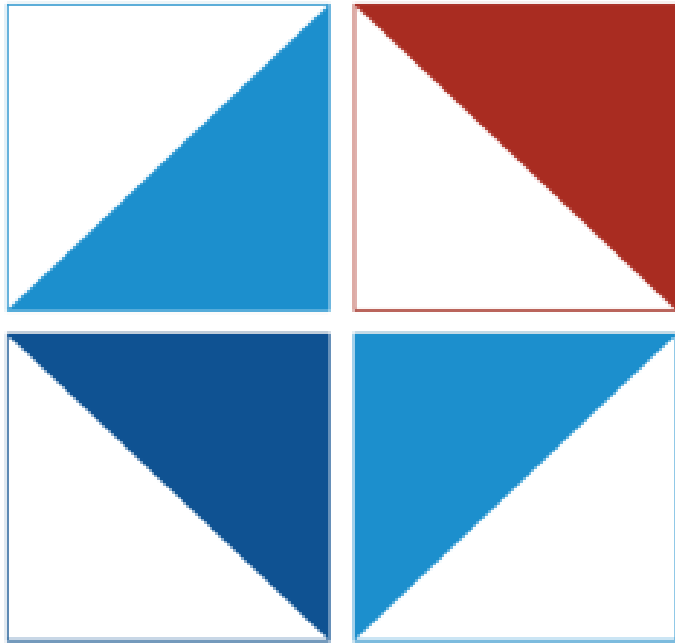


wrzesień 2019

**„Sprzedaż okiem zakupów.
Czyli dlaczego kupcy nie chcą
negocjować?”**

Adam Bernacki





PSML

Dlaczego kupcy nie chcą negocjować?

Adam Bernacki,
PSML Expert



RETAILPOCALIPSE

W pierwszym kwartale 2019r. z rynku US
zniknęło już ponad...

8000 sklepów

Thousands More Stores Are on the 2018 Retail Apocalypse DEATH LIST: Are your local stores on the list?

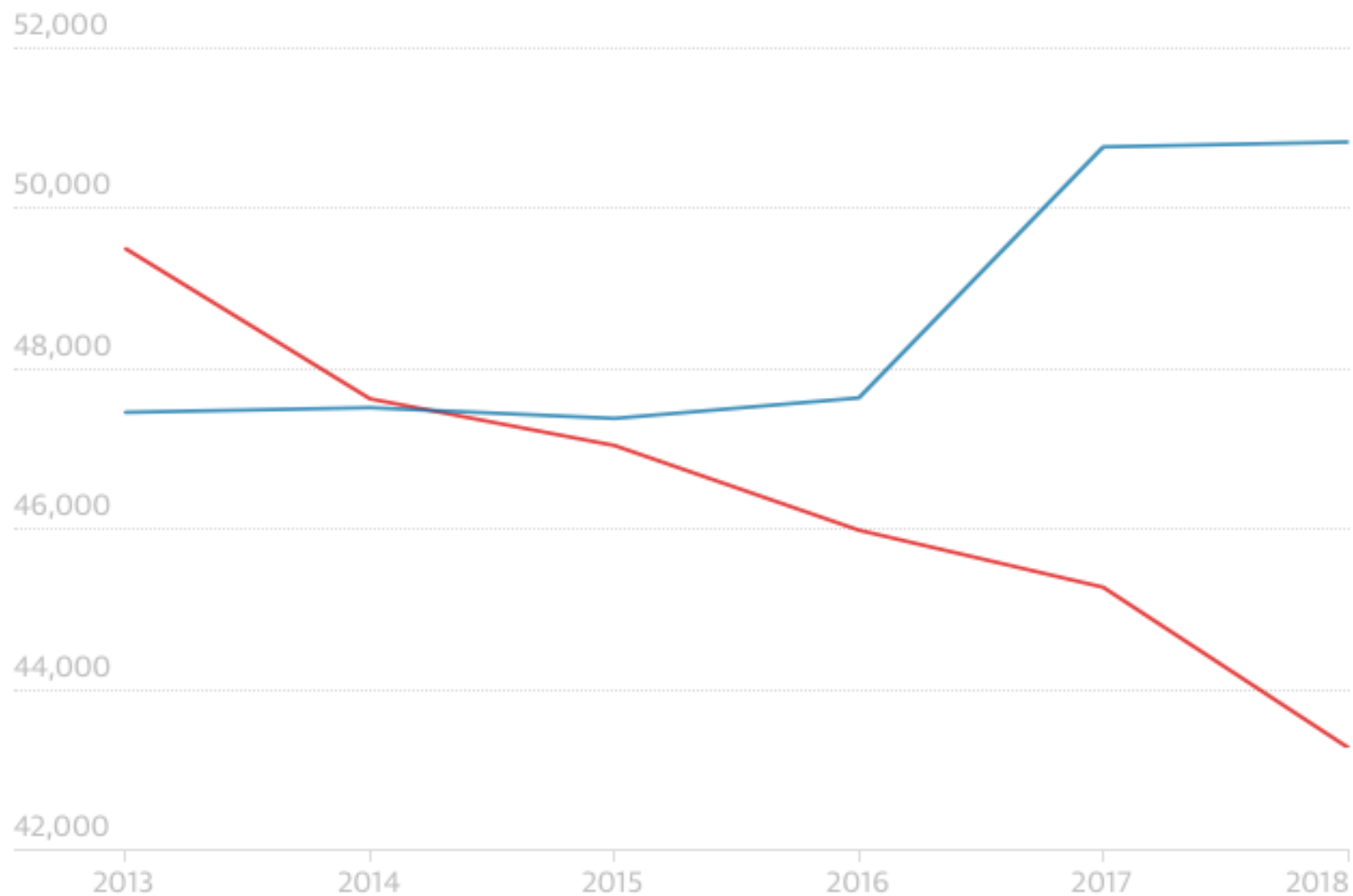
Posted by Daisy Luther | Date: March 06, 2018 | in: Economy & Business, Special Interests



The 2018 Death List

Retail openings have fallen every year since 2015 when they were overtaken by closures

■ Openings ■ Closures

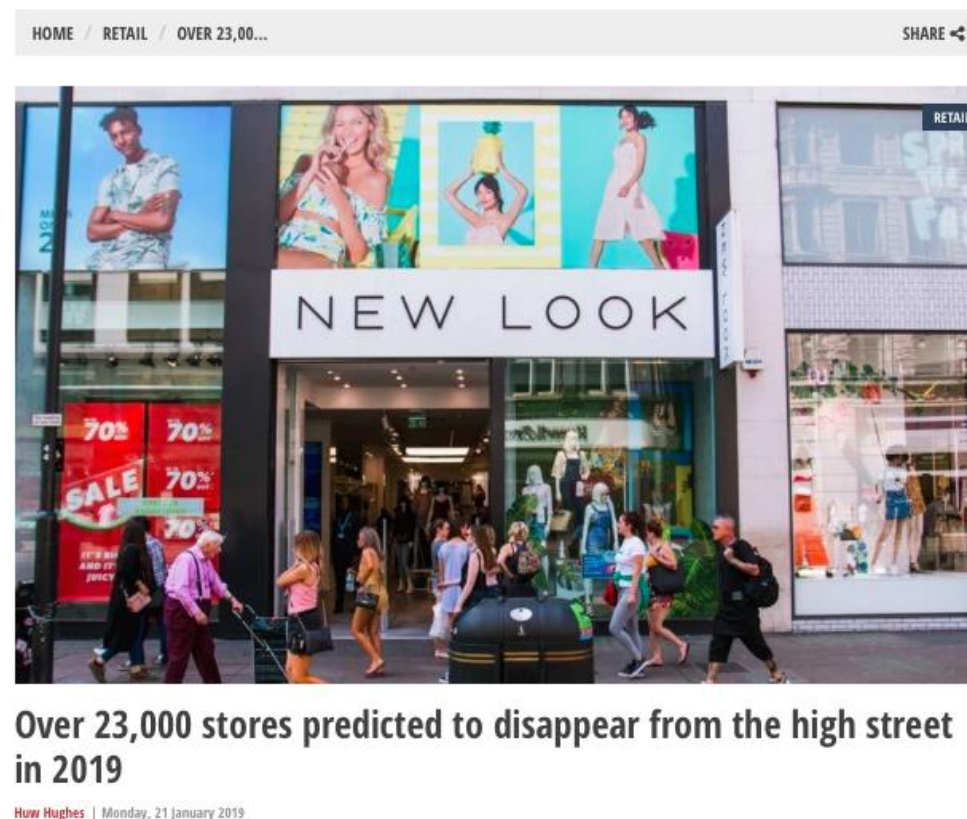


Guardian graphic | Source: Retail and leisure market analysis 2018

...dotyka Europy

W UK przewiduje się, że w 2019r.
zniknie

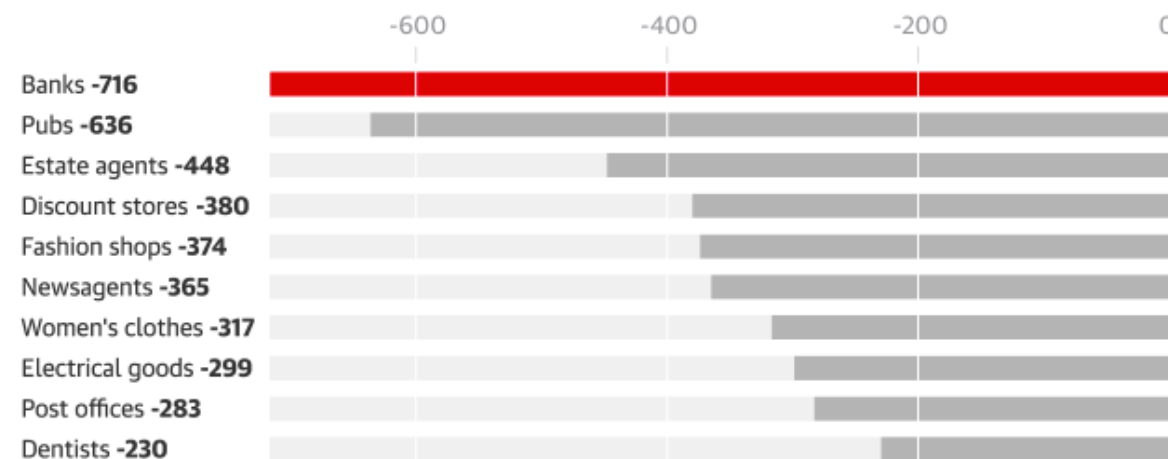
23 000



Jakie są przyczyny tego zjawiska?

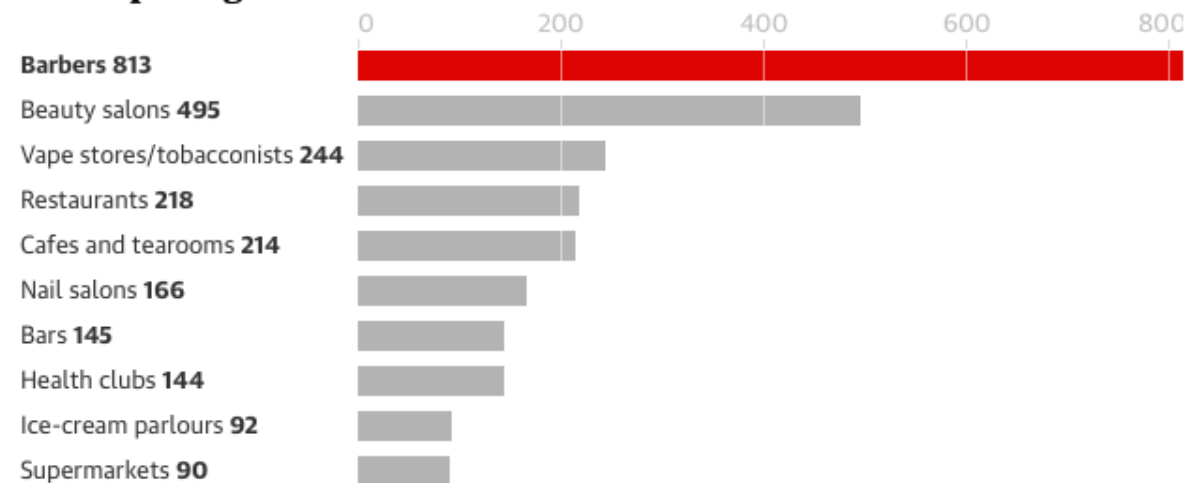
- Zmiany w stylu życia Klientów
- Zmiany nawyków konsumenckich
- Rozwój Internetu

High street banks became the fastest declining type of retail outlet in 2019, with 716 closing



Guardian graphic. Source: Retail and leisure market analysis 2018

Barber shops were the fastest growing retail category in 2018, with 813 units opening



Guardian graphic | Source: Retail and leisure market analysis 2018



Czy nowe technologie mogą wpływać na spadek sprzedaży piwa w PUB'ach?



Odpowiedź wymaga zmiany w postrzeganiu wartości, którą tworzy PUB.

Kto się wzmocni dzięki tym zmianom?



Czy podobne zmiany zachodzą w
oczekiwaniach Klientów B2B?

OPERATIONS MANAGEMENT

Purchasing Must Become Supply Management

by Peter Kraljic

FROM THE SEPTEMBER 1983 ISSUE

Wszystko zaczęło się od
jednego artykułu!



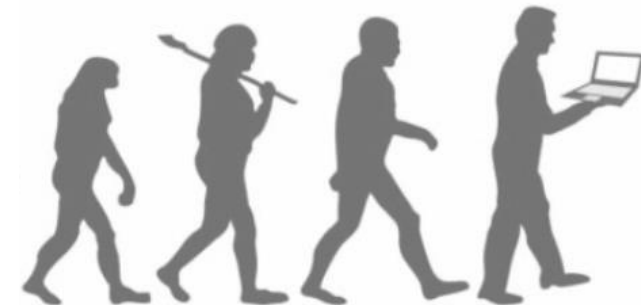
rEwolucja w zakupach B2B

RELACJA

KOSZT

CENA

ADM

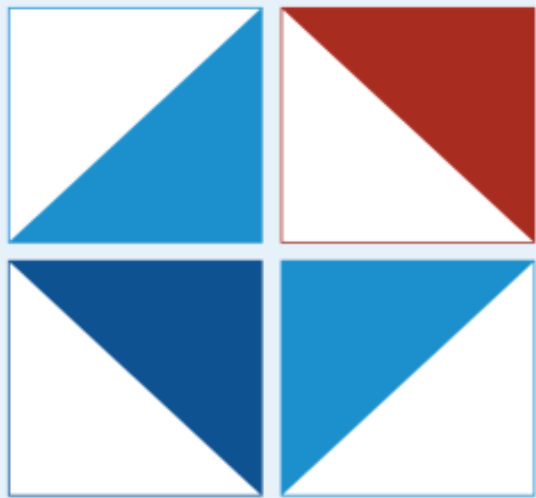


Dlaczego, profesjonalni kupcy...

- nie chcą się spotykać,
- niechętnie podejmują negocjacje,
- podejmują niezrozumiałe decyzje,
- przeszkadzają w budowaniu relacji,
- są barierą w sprzedaży?

... a przynajmniej,

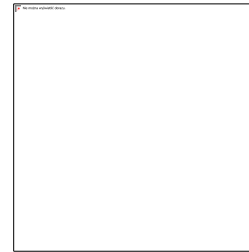
dlaczego tak są postrzegani?



PSML

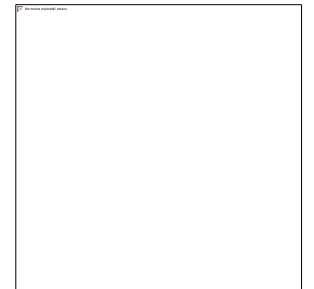
Polish Supply Management Leaders

Grupa ekspertów z obszarów łańcucha dostaw, zakupów i logistyki.



CEL

Rozwój i profesjonalizacja
łańcucha dostaw



EKSPERCI

Obszary: zakupy, łańcuch
dostaw, logistyka

Advisory Board



Aleksandra Antoniuk
Chief Procurement Officer
ORANGE



Adam Bernacki –
Procurement & Sales
Management Consultant
ICAN Institute



Jacek Czapliński
Chief Procurement Officer
PKN ORLEN



Katarzyna Kowalska,
Supply Chain
Director at **OBI Polska**



Prof. Aleksandra Laskowska –
Rutkowska



Krzysztof Masny,
Supply Chain and
Logistic Director
at **Castorama Polska**



Dr Krzysztof Niestrój



Andrzej Pawlak,
Business
Development
Director at **DHL Supply Chain**



Katarzyna Piątkowska,
Country Supply Chain
Services Director at
COCA-COLA HBC POLSKA



Tomasz Sączek
Logistics
Management
Consultant



Katarzyna Słabowska,
Logistics
Department
Director at **Żabka Polska sp. z o.o.**



Jan Stasiak –
Country
Procurement
Director **Bunge**



Dr hab. Maciej Szymczak

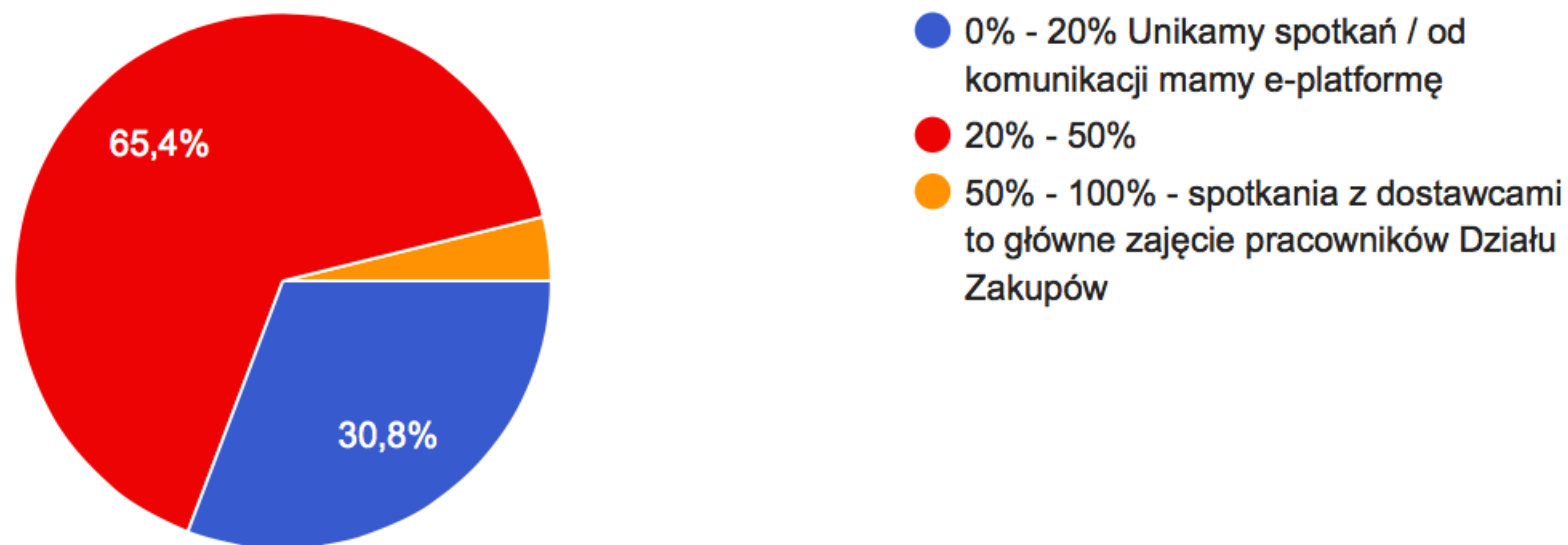


Jarosław Wojciechowski-Boruta
Deputy CFO and
Procurement Director
PLAY

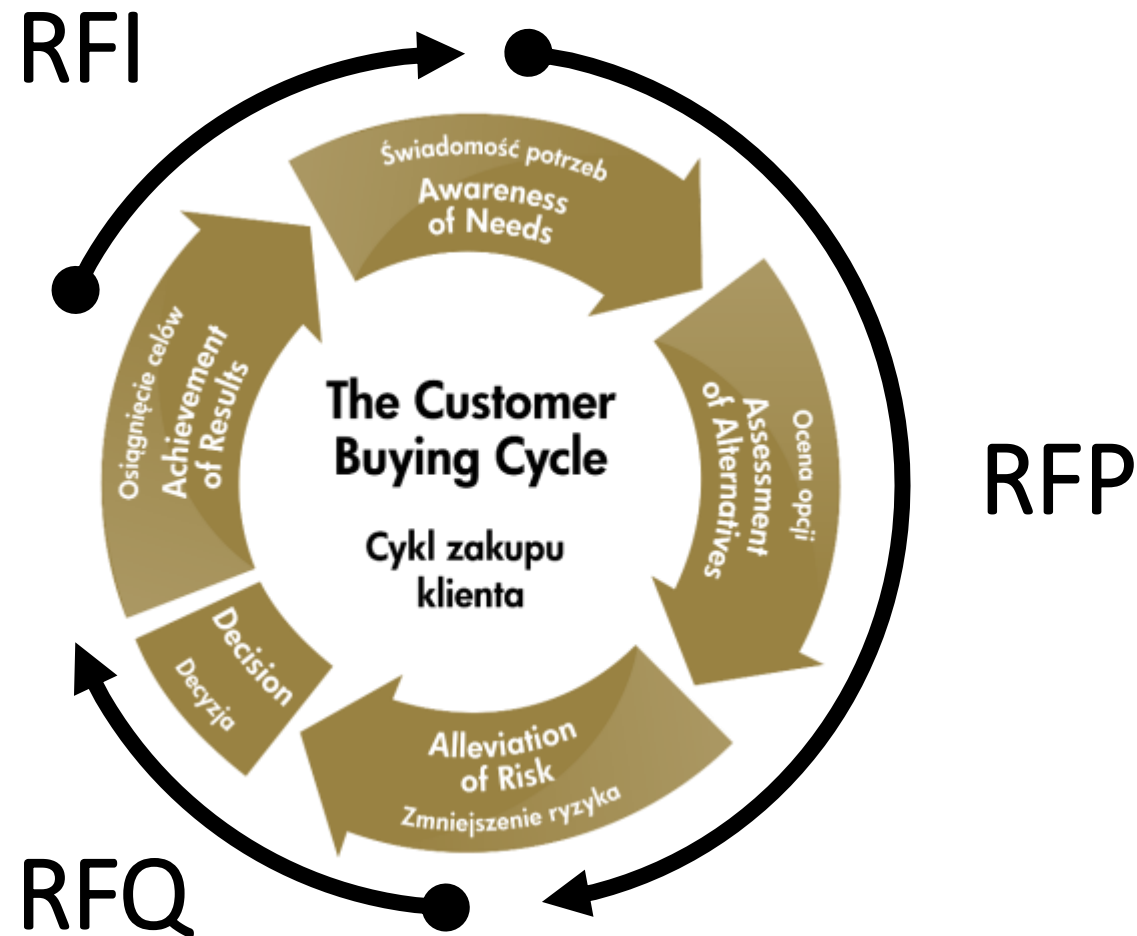
Dlaczego nie chcemy się spotykać z
dostawcami?

Ile czasu pracownicy twojego działu zakupów spędzają na spotkaniach z dostawcami w ramach procesu zakupowego?

26 odpowiedzi

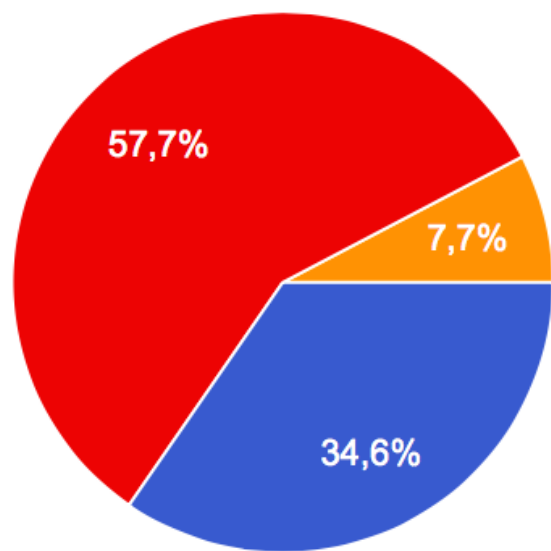


Jak wygląda proces zakupów?



Na jakim etapie procesu zakupowego widzisz największą wartość ze spotkań z dostawcą?

26 odpowiedzi



- RFI - kwalifikacja dostawców i budowanie bazy potencjalnych dostawców.
- RFP - pozyskiwanie wiedzy, tworzenie specyfikacji potrzeb
- RFQ - negocjacje cenowe.

Dlaczego nie chcemy negocjować?

Chcemy tworzyć wartość dla naszych firm, więc...

RELACJA

TVM

KOSZT

TCO

CENA

ADM

...automatyzujemy to,
co nam w tym przeszkadza.

TCO

Total Cost of Ownership

A close-up photograph of a person's face, focusing on the nose and mouth. The person is holding a white, cylindrical nasal spray device with their right hand, and the nozzle is directed towards their nostril. The background is a soft, out-of-focus light blue and white. Overlaid on the center of the image is the text 'TVM' in a large, bold, black sans-serif font, and below it, 'Total Value Management' in a smaller, regular black sans-serif font.

TVM

Total Value Management



CONNECT

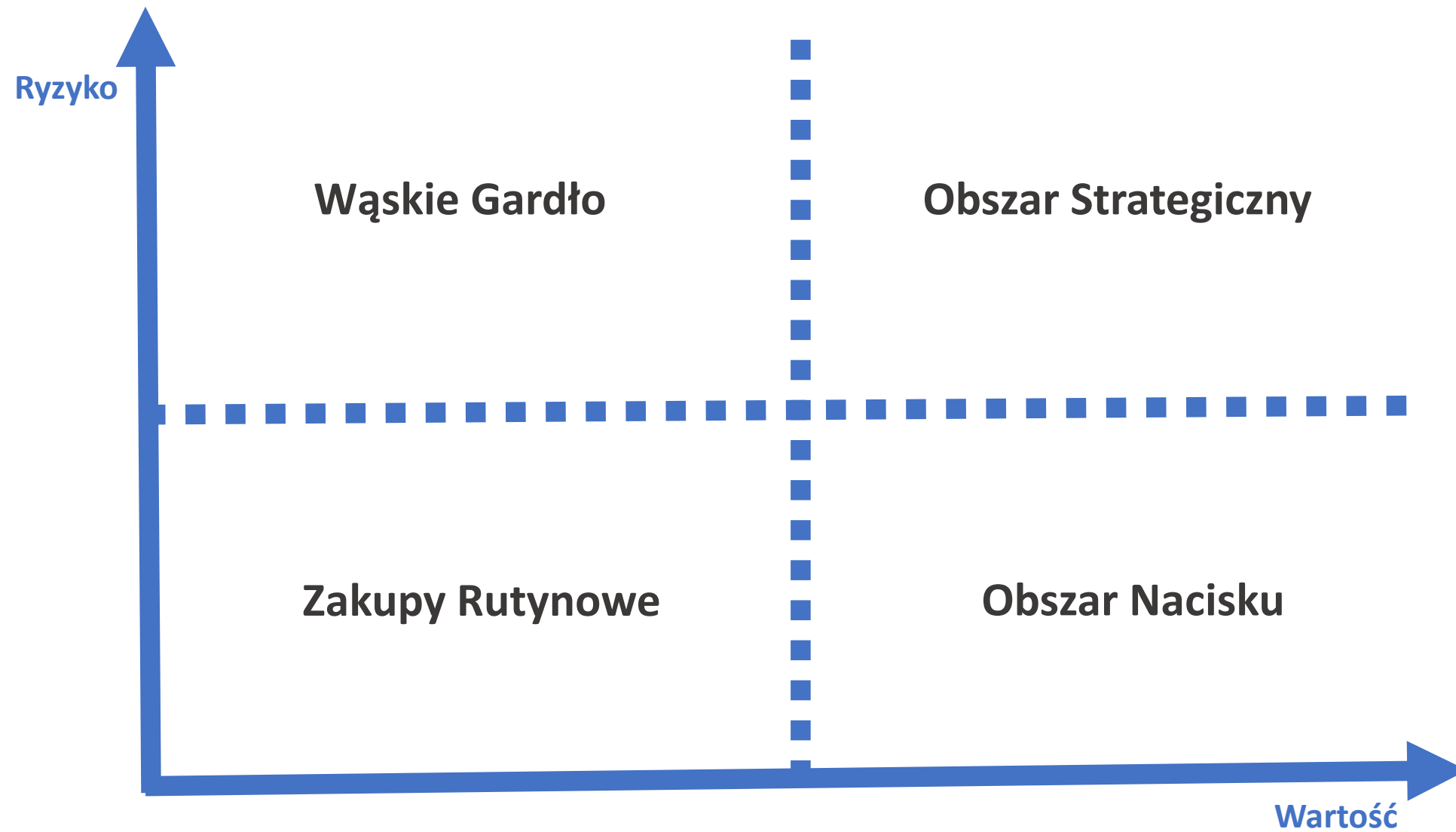
ORLEN Group purchasing platform

Czy posiadacie system automatyzujący proces wyboru dostawcy (SRM, e-aukcje, AI, itd.), lub korzystasz z outsourcingu w tym zakresie?

26 odpowiedzi

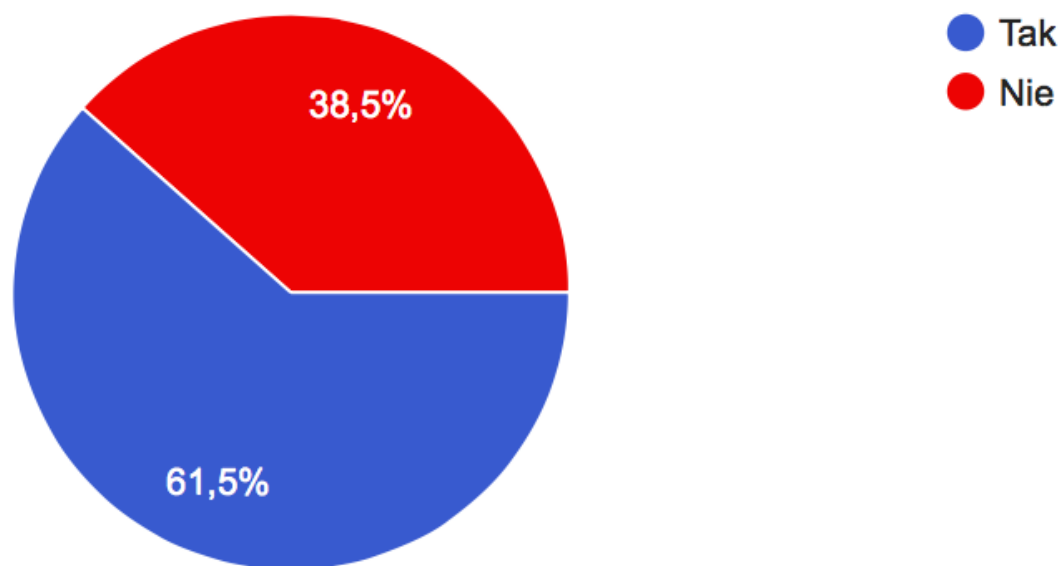


Dlaczego podejmujemy niezrozumiałe
decyzje?



Czy w twojej firmie rozwijane jest zarządzanie strategiami grup asortymentowych

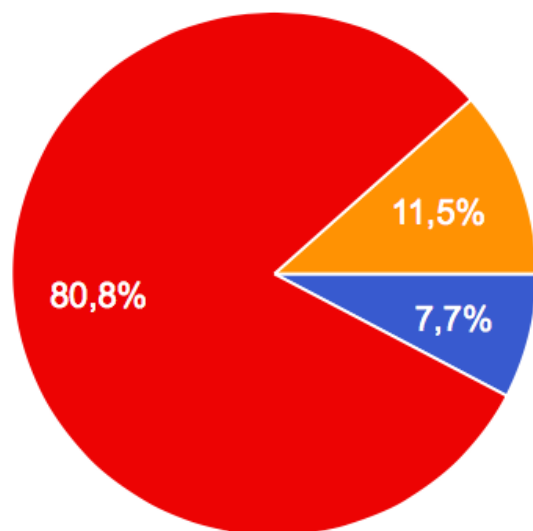
26 odpowiedzi



Dlaczego „przeszkadzamy” w
budowaniu relacji?

Chciałbyś, aby kupcy tworzyli właściwe dla twojej firmy relacje z dostawcami głównie poprzez:

26 odpowiedzi



- nawiązywanie przyjaznych relacji personalnych, które ułatwią codzienną współpracę.
- angażowanie dostawcy w realizację projektów optymalizacyjnych TCO, TVM.
- nacisk na efektywność cenową i transparentność procesu.

Co czeka tych, którzy wybiorą niewłaściwą strategię negocjacji ?

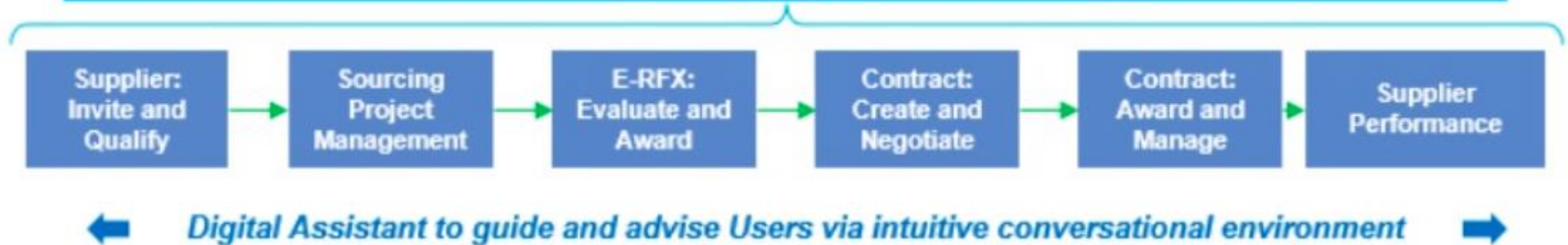


and



Global Partnership that defines the future of procurement

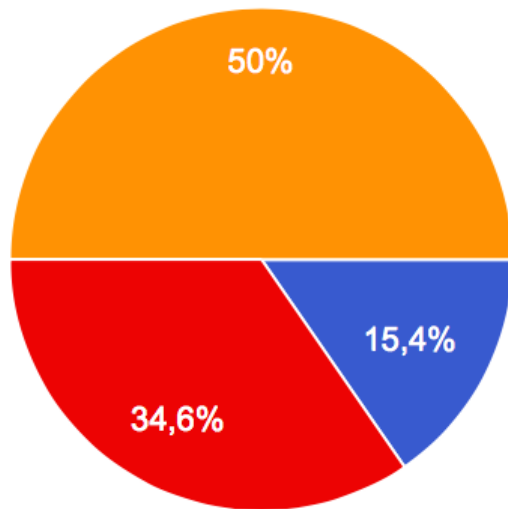
Performance, Visibility, Analysis, and Monitoring



Czy AI to odległa przyszłość?

Czy rozważacie wykorzystanie sztucznej inteligencji (pełną automatyzację) do realizacji procesu wyboru dostawcy?

26 odpowiedzi



- Tak, chętnie zautomatyzowalibyśmy cały proces wyboru dostawcy.
- Tak, ale tylko w grupach asortymentowych o niskim ryzyku.
- Nie.
- Już wdrożyliśmy AI / jesteśmy w trakcie wdrożenia AI.

Zakupy B2B zmieniają się bardzo
szybko!



W spotkaniu PSML wzięło udział
560 menadżerów!

Lider Zakupów

Krzysztof Rusin i Marek Szymanowski,

Wykorzystanie Procurement Engineering'u (design to cost)
na przykładzie przetargu na przełącznice optyczne



Magdalena Wojtowicz, Kalmar

*Model współpracy partnerskiej w łańcuchu dostaw jako
metoda akceleracji wyników w firmie Kalmar*



Łukasz Pilarski, Zakłady Tłuszczowe Kruszwica S.A.

Reorganizacja zakupów technicznych Grupy Bunge w Polsce



Roman Kowszewicz, PKN ORLEN S.A.

AKADEMIA ZAKUPOWA PKN ORLEN



Robert Zimmer, Novartis

Introduction to Crowdsourcing; New Sources For Solutions



Promujemy Najlepszych!

Top Young 100
main goals:

TOP 100 SUPPLY CHAIN
STUDENTS EVERY YEAR



42

Mentors



26

Business
Partners



84

Students



17

Universities



of developed solutions
are suitable for direct
implementation in the
assessment of business partners



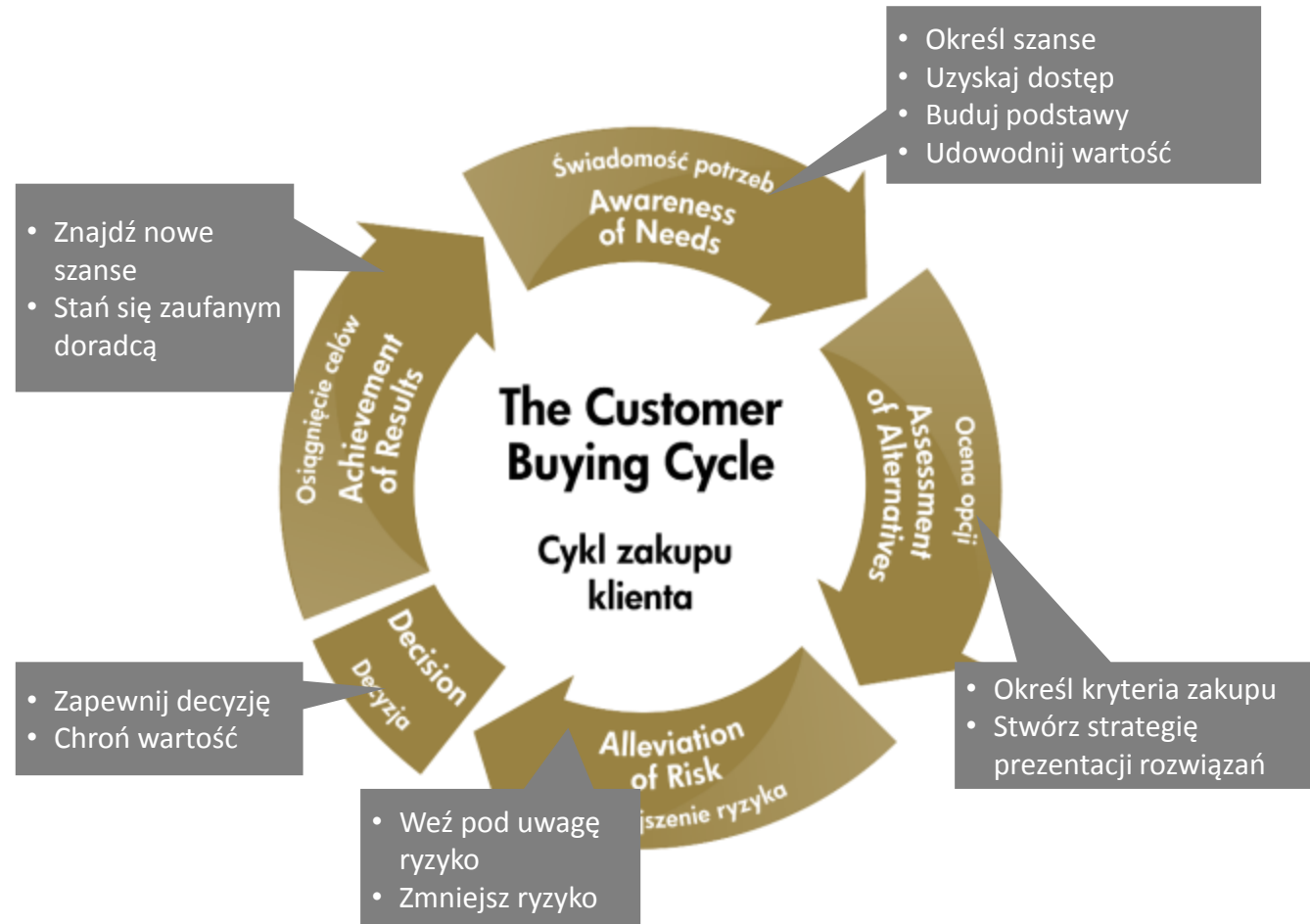
Wspieramy 100 najlepszych studentów
kierunków Supply Management !

Czy sprzedawców czeka APOKALIPSA?

Tylko **niektórych...**

- przeszkolonych jedynie produktowo,
- nieposiadających Business Accumen,
- polujących na „quick winy”,
- rozwijających kompetencje manipulacyjne,
- budujących jedynie relacje personalne.

Jak powinniśmy sprzedawać?



Sprzedaż B2B musi się zmienić!

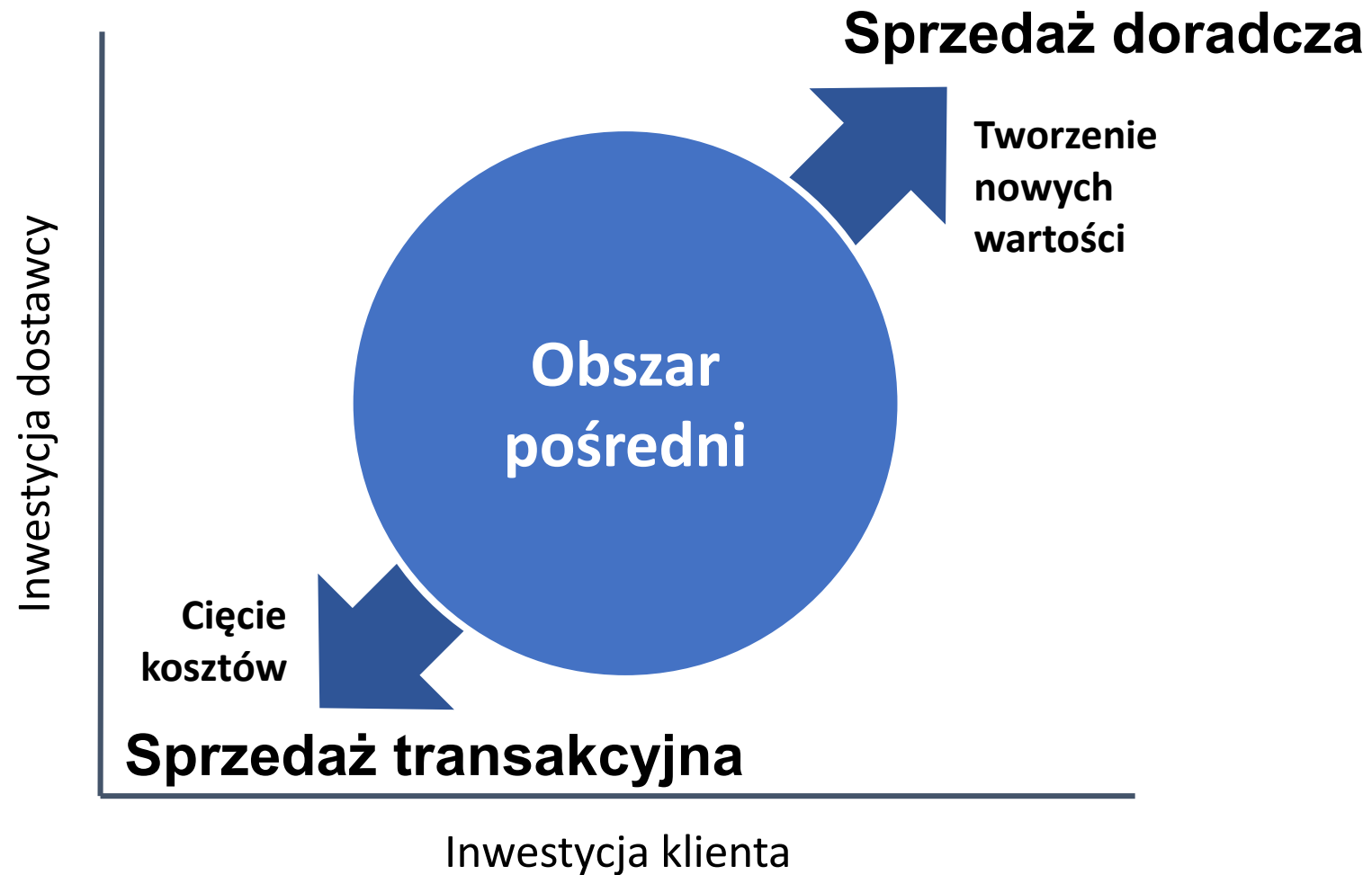
- przemysł swoją ofertę wartości,
- ucz się klienta,
- poluj na problemy klienta,
- buduj biznesowe relacje partnerskie.
- rozwijaj kompetencje sprzedaży doradczej,

Zapraszam
na #negocjacje!



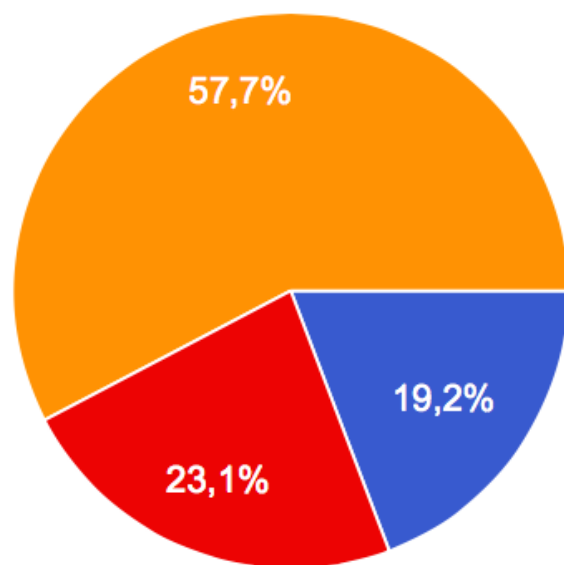
Back Up

Zmiany w sprzedaży



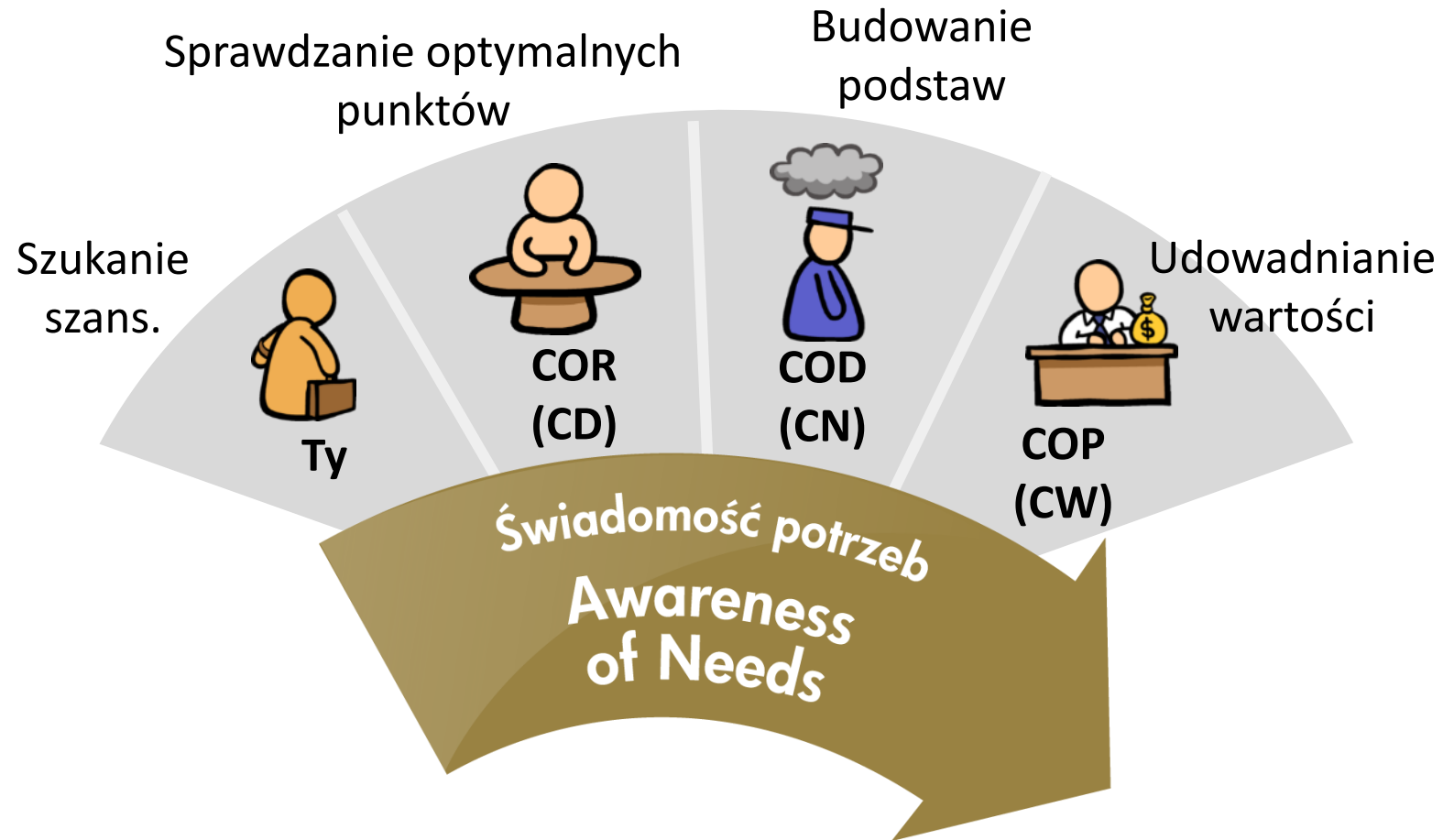
Kto w Twojej firmie odpowiada za kształtowanie relacji z dostawcami?

26 odpowiedzi

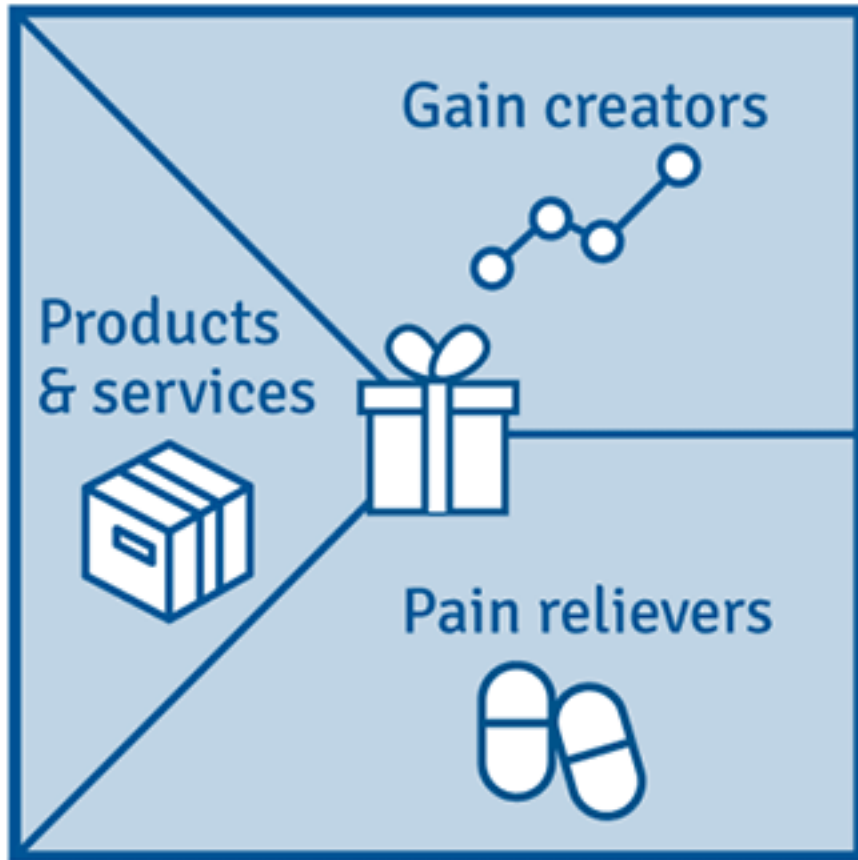


- To wyłączna kompetencja Działu Zakupów
- Każdy Dział zarządza swoimi dostawcami a kupiec odpowiada za końcowe negocjacje
- Działamy zespołowo - Dział Zakupów blisko współpracuje z Klientami wewnętrznymi i ma realny wpływ na zarządzanie dostawcami

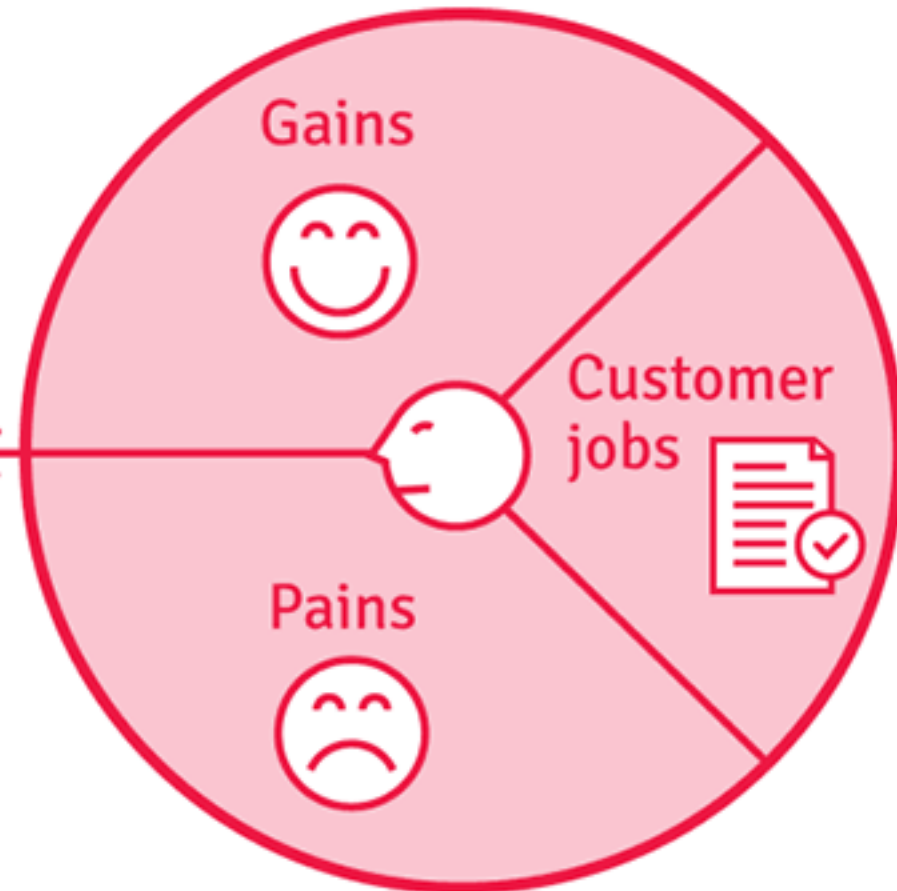
Kreowanie wartości w fazie Awareness of Needs (Świadomości potrzeb)



Value Proposition



Customer Profile





26 września 2019

Warsztat z Adamem Bernackim

„Efektywne zarządzanie sprzedażą”

Inwestycja 975netto

SalesAngels@4Results.pl





15 października 2019

**„Jak połączyć strategię online i
offline w procesie pozyskiwania
klienta?”**

Barbara Piasek





Zasady wyboru prelegenta społeczności na Finał Sales Angels 2019



#SprzedawanieToPomaganie



salesangels

Dołącz do nas na
salesangels.pl