

Transformacja handlowca B2B





Wprowadza innowacyjne rozwiązania dla liderów oparte o personal branding i social selling.

Od 15 lat skutecznie łączy marketing, komunikację i sprzedaż, realizując projekty dla różnych branż. Twórca metody Top Personal Branding, na bazie której pracuje z liderami w biznesie, pomagając im zbudować silne, wyróżniające się i skuteczne marki osobiste.

Jeden z kluczowych influencerów na LinkedIn, mówca na TEDx oraz konferencjach marketingowych, sprzedażowych, IT w Polsce i za granicą.

Piotr Grządziel – Top Personal Branding

Stajemy w obliczu 4 jeźdźców apokalipsy

Którzy na zawsze zmienią sposób, w który sprzedajemy...

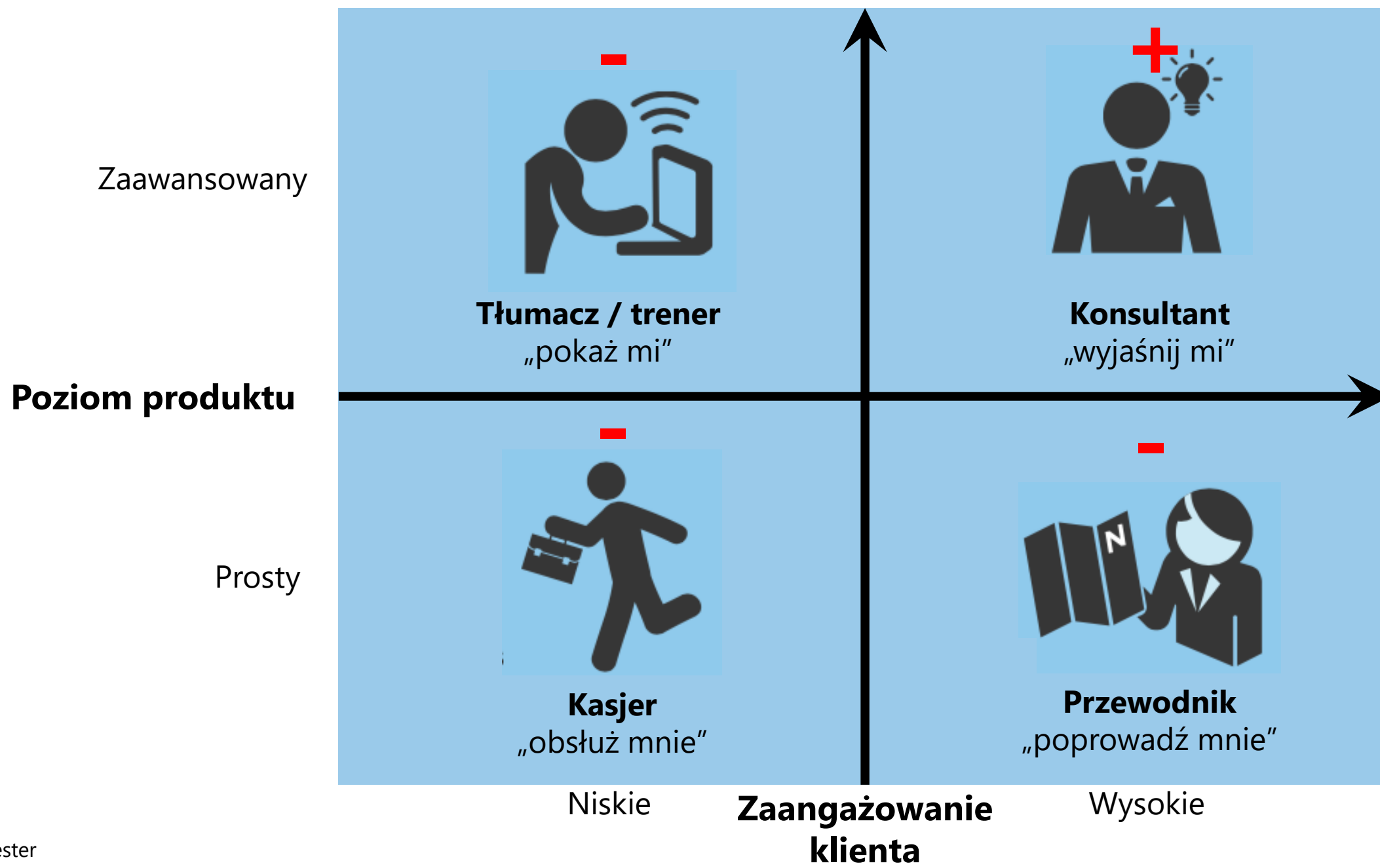


#1 biznes jest coraz
bardziej skomplikowany



Rośnie głównie zapotrzebowanie
na konsultantów – ekspertów,
którzy dobrze znają produkt,
rynek, trendy i klienta.

Pozostali będą tracić pracę. Znikną z rynku.



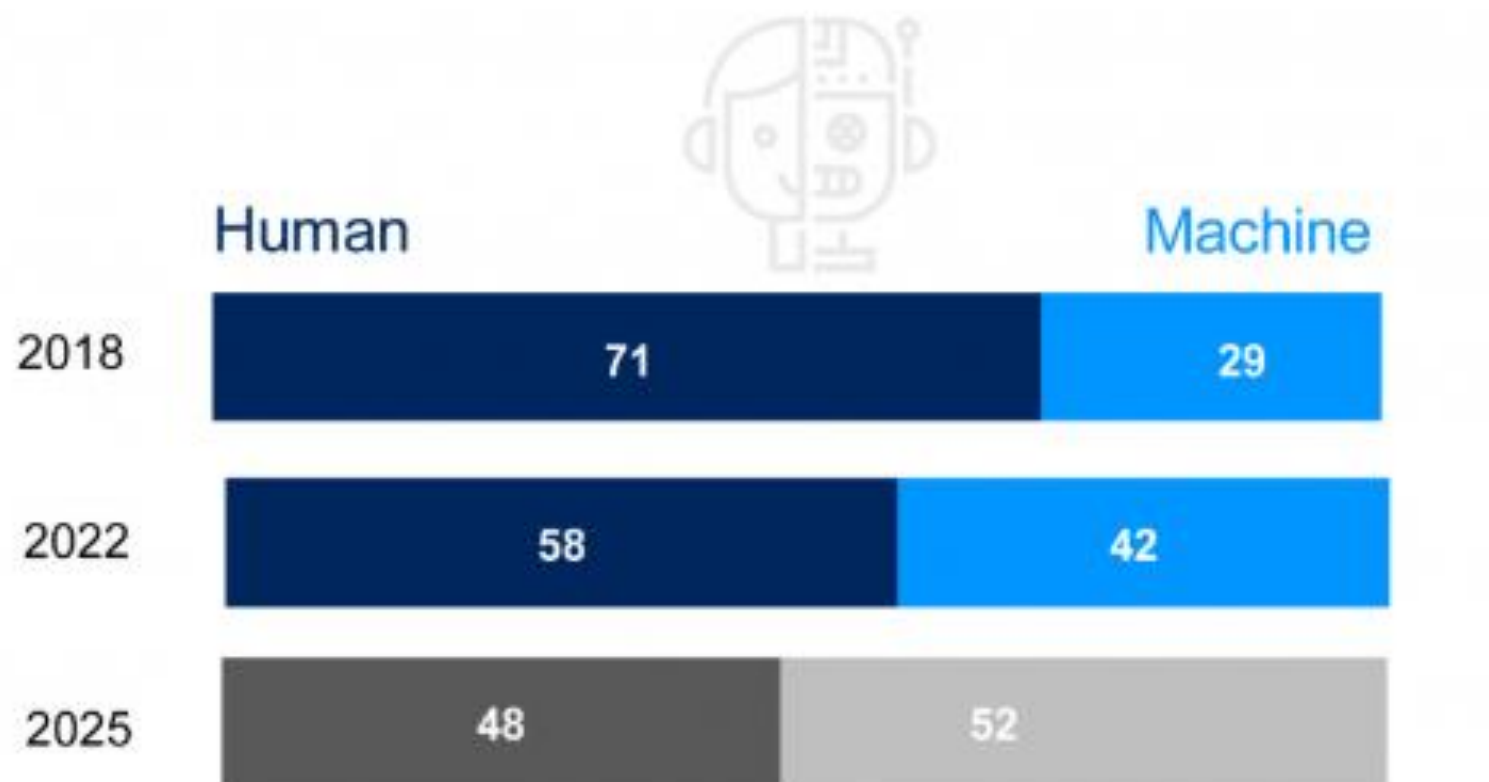
#2 konkurencja
jest wszędzie



A marki pomagają nam nawet
w obszarach, w których
się nie spodziewamy.



#3 zastępują nas roboty



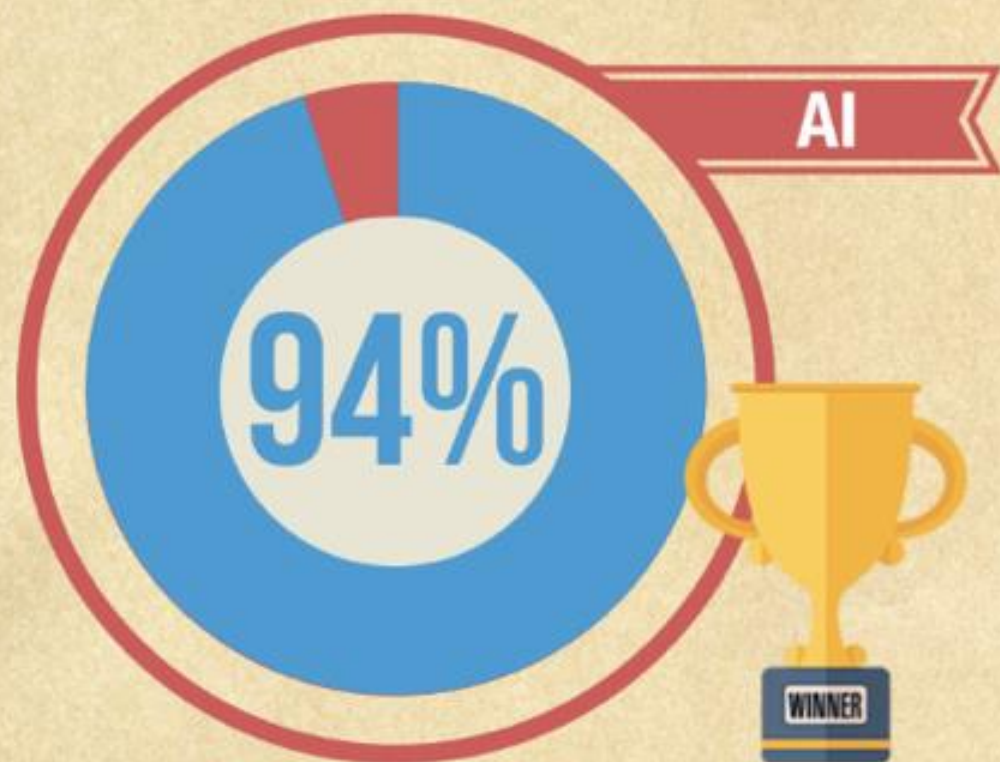
Ale to pieśń przyszłości,
nas to nie dotyczy – prawda?

Prawnicy też tak mówili. Ale już tak nie mówią...

Test: 5 umów NDA
AI vs. prawnicy



ACCURACY LEVEL





TIME TAKEN



92 MINUTES

156 MINUTES

51 MINUTES

The longest time taken by a lawyer to complete the test was 156 minutes.
The shortest time was 51 minutes.

LAWYER

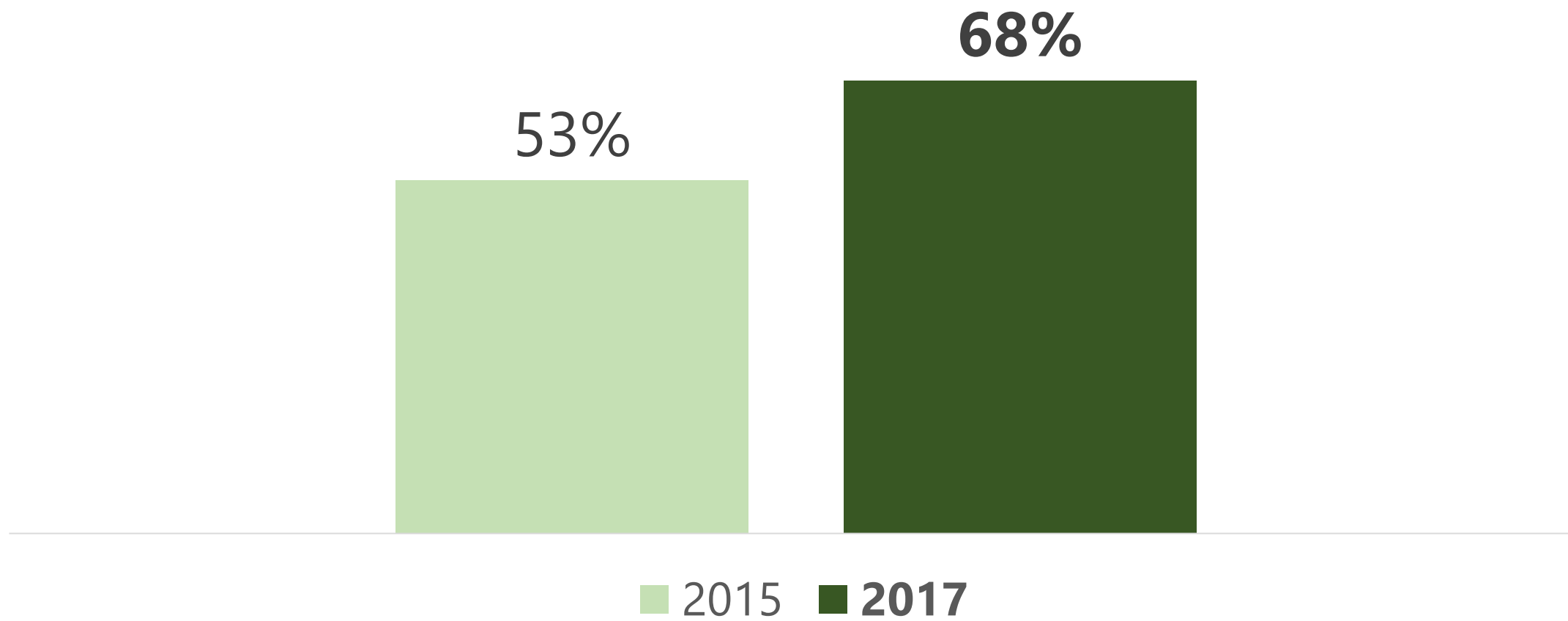
AI

26
SEC



WINNER

#4 klienci B2B przenoszą proces zakupowy do online



„Wolę samodzielnie szukać informacji online”



Wizja
LinkedIn

*„Chcemy być częścią
każdej transakcji
biznesowej na świecie”*

4 jeźdźców apokalipsy

- Skomplikowany biznes
- Konkurencja
- Roboty / AI
- Kupujący online





Jeśli nie możesz ich pokonać,
przyłącz się do nich

Jak dzisiaj działają najlepsi?

Challenger teams – czyli ci, którzy sprzedają więcej mimo coraz trudniejszej sytuacji...



WIDOCZNOŚĆ
ODPOWIEDNIO
WCZEŚNIE
W CAŁYM
PROCESIE
ZAKUPOWYM

57%

W MOMENCIE PIERWSZEGO KONTAKTU
PROCES JEST JUŻ
ŚREDNIO ZREALIZOWANY
W 57% PO STRONIE KLIENTA

Źródło: CEB



DOTARCIE
DO OSÓB
DECYDUJĄCYCH
O ZAKUPIE



6,8

W OSTATNICH DWÓCH LATACH
ŚREDNIA LICZBA OSÓB
ZAANGAŻOWANYCH
W PROCES ZAKUPOWY
PO STRONIE KLIENTA
WZROŚŁA Z 5,4 DO 6,8

Źródło: CEB



MAKSYMALNE
WYKORZYSTANIE
CZASU NA
BEZPOŚREDNI
KONTAKT
i ROZMOWĘ



<17%

DZISIAJ MNIEJ NIŻ 17%
CAŁEGO PROCESU
TO CZAS PRZEZNACZONY
NA BEZPOŚREDNIĄ INTERAKCJĘ
ZE SPRZEDAŃCĄ,
A W PRZYSZŁOŚCI BĘDZIE GO
JESZCZE MNIEJ

Źródło: CEB

A close-up of two hands shaking in a firm grip. The hand on the left is wearing a dark blue suit jacket with four buttons and a silver cufflink. The hand on the right is wearing a dark suit jacket and a silver watch. The background is a dark blue, futuristic digital interface with glowing blue lines, a circular radar-like pattern, and a line graph showing percentages (10%, 20%, 30%).

Widoczny ekspert

Marka osobista

Widoczność x Wpływ



Ale dlaczego mówimy
na to prysznic?



VINZENZ PRIESNITZ

*Grundlagge der Vollen-Curs-Berechnungen und
Größenberechnungen als Schläusen.*



Formuła nowego handlowca B2B

Widoczność x Wpływ

Widoczny ekspert

Global superstar

- Zasięg i rozpoznawalność na innych rynkach
- Znajomość także poza branżą

Industry Rockstar

- Mocny wpływ na działalność firmy – new biznes
- Więcej leadów niż jest w stanie obsłużyć

Rising star

- Zna swoją niszę / specjalizację
- Korzysta z mediów i promocji

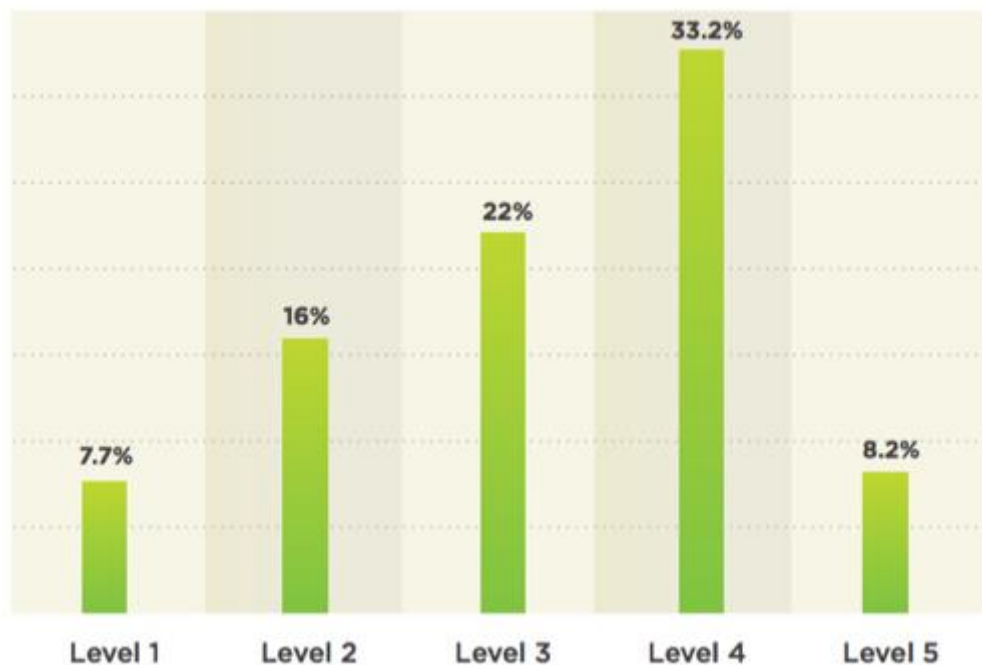
Local hero

- Myśli strategicznie o karierze
- Wspiera i promuje firmę

Resident expert

- Ekspert wewnątrz organizacji

Zapotrzebowanie na ekspertów



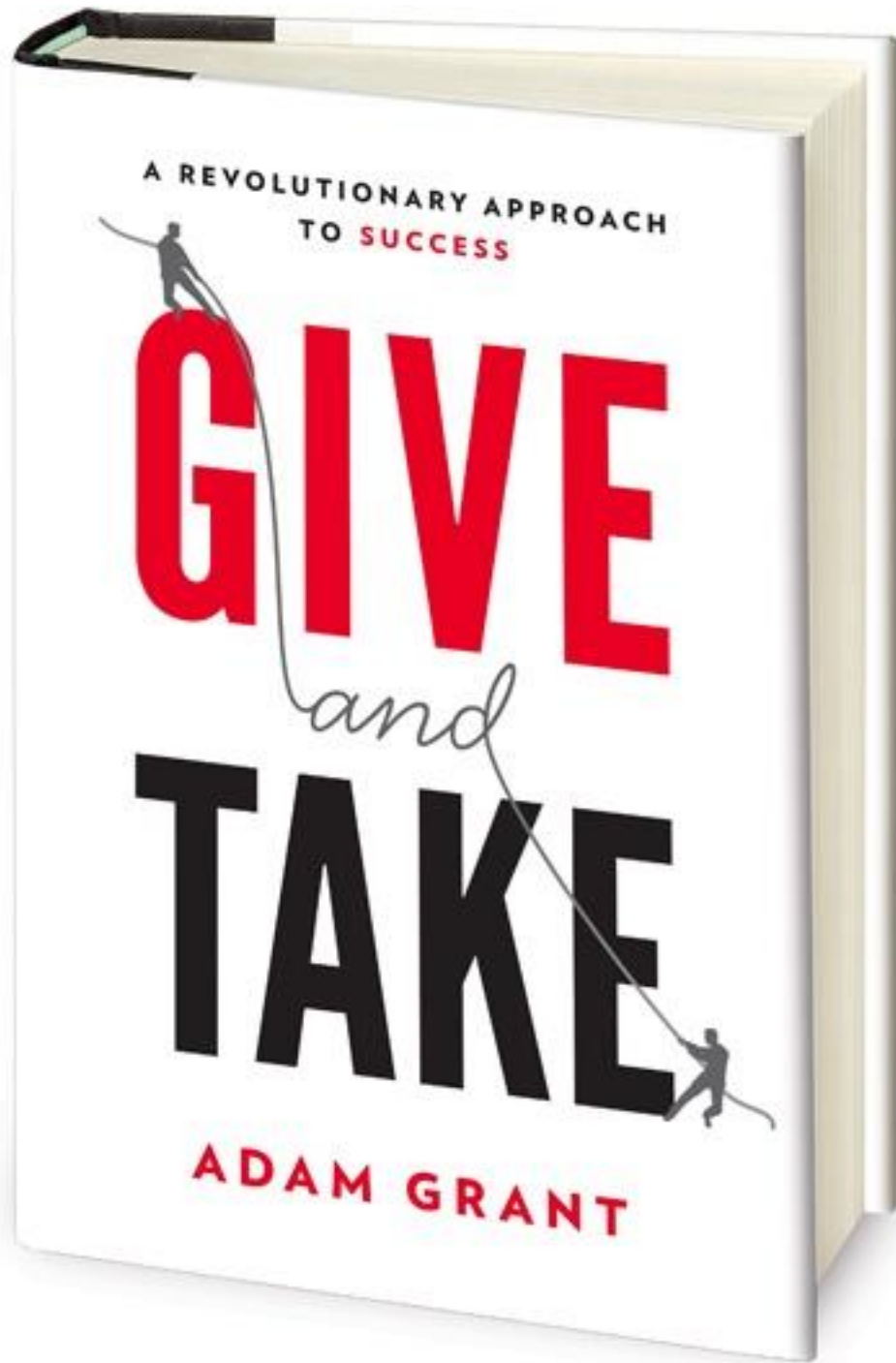
Wynagrodzenie



Dobra, pokaż liczby...

Lecz to jeszcze nie wszystko.

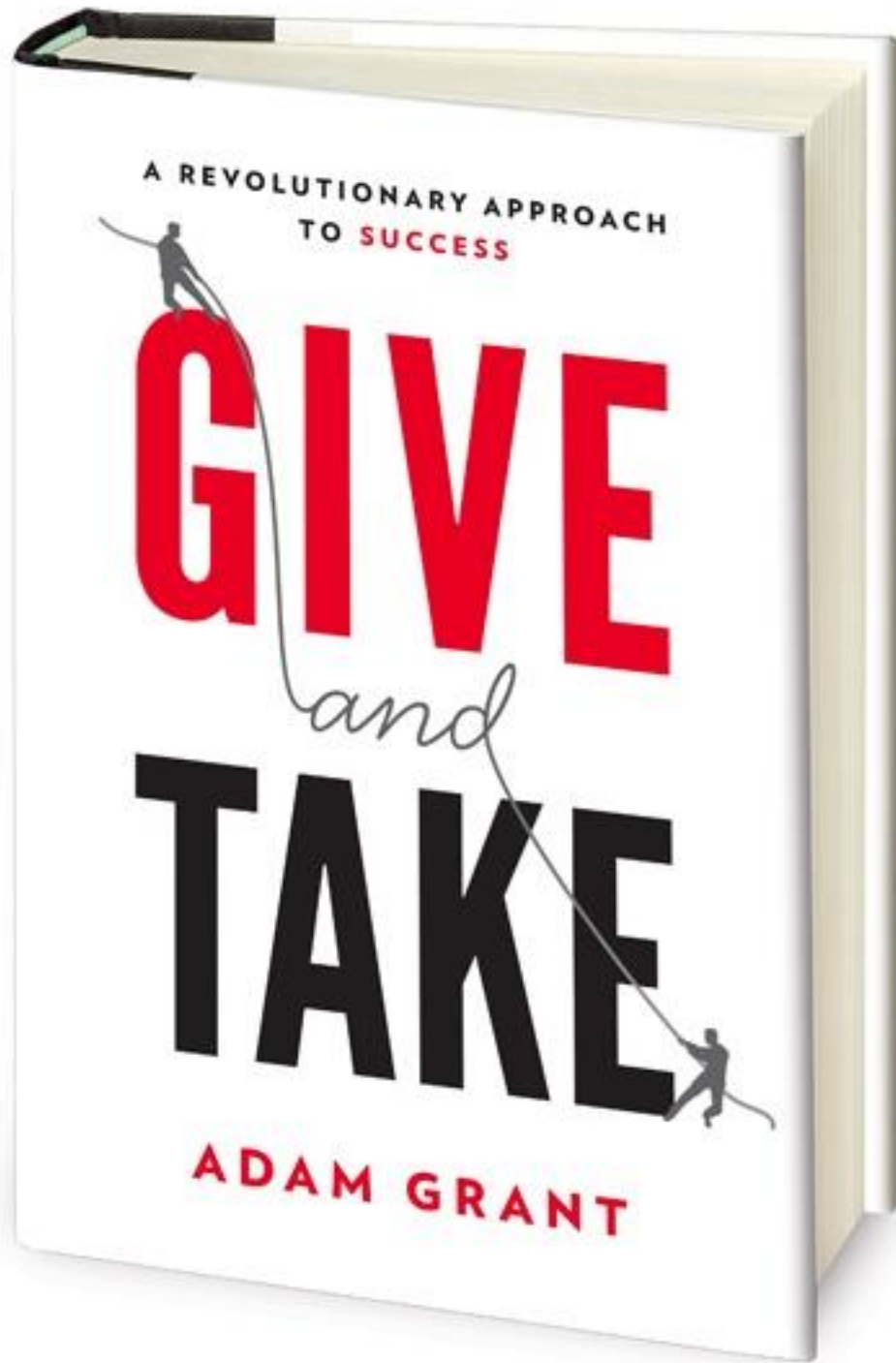
W biznesie liczy się coś więcej...



Biorcy

Rewanżyści

Dawcy



**5 minutowa
przysługa**

Asertywność

Network

#WorkYourMagic

