



STOWARZYSZENIE RZEŹNIKÓW I WĘDLINIARZY RP

Zaprasza na warsztaty szkoleniowe on-line pt.

„Lepiej widoczni? – Widocznie lepsi!”

„Co zrobić, aby pracownicy byli influencerami promującymi własną firmę i wspierali sprzedaż dzięki swoim markom osobistym?”

Panel Grzegorza Turniaka, Piotra Kolmasa i Piotra Makowskiego

Dynamiczna sytuacja wywołana koronawirusem zmienia scenę gospodarczą. Procesy cyfryzacji gwałtownie przyspieszają. Trzeba działać. Nikt nie ma już żadnych wymówek. Pytanie jest tylko jedno - jak podejść do codziennych wyzwań.

Zarówno marketing jak i sprzedaż gwałtownie przenoszą się do sfery cyfrowej. Proces zakupowy w 60 % odbywa się bez udziału handlowca (badanie Gartner'a). Pracownicy muszą błyskawicznie dostosować się do pracy zdalnej.

Jak podejść do tego wyzwania? Czy możemy zrobić coś wszyscy razem, jako branża?

Możemy! Odpowiedzią jest Social Selling. Realizuje się go na dwa sposoby: push i pull. Oba podejścia są dobre i oba mają swoje mocne i słabe strony. Ważne, żeby mądrze poprowadzony proces wzmocnił firmę i zwiększył sprzedaż dzięki social mediom.

Podczas webinarium podzielimy się wiedzą nt LinkedIn, jego możliwościami oraz pokażemy krótko dwa case study liderów w swoich branżach. Powiemy co zrobić, aby pracownicy byli influencerami promującymi własną firmę i i wspólnie budowali brand Stowarzyszenia Rzeźników i Wędliniarzy w mediach społecznościowych.

Szkolenie skierowane jest dla Kadry Zarządzającej oraz Działu Marketingu.

Warsztaty poprowadzą specjaliści LinkedIn
Grzegorz Turniak, Piotr Kolmas i Piotr Makowski

Warsztaty odbędą się w dn.

10.12.2020

W godz. 10.00- 11.40

Poprzez platformę ZOOM

Koszty warsztatów:

Koszt warsztatów: dla członków SRW RP – 90 netto + 23% vat (1-3 osoby z zakładu, firmy)

Dla pozostałych uczestników – 150 netto + 23% vat (od osoby)

Ilość miejsc ograniczona, decyduje kolejność zgłoszeń.

Zgłoszenia prosimy kierować na adres: biuro@srw.org.pl lub na
fax22 635 03 94 do **7 grudnia 2020**

Wpłaty (**do 8 grudnia 2020**) prosimy dokonywać na konto SRW RP: 02 1540 1157 2001 6612 0421 0001



Grzegorz Turniak - inspirujący mówca, mentor, networker. Wykładowca na studiach podyplomowych SGH, UW, PW i MBA na ALK. Niestrudzony orędownik i pasjonat idei networkingu i Social Mediów. W lutym 2006 wprowadził i rozwijał do 2013 na rynku krajowym firmę BNI Polska. Obecnie jest prezesem spółki szkoleniowo - doradczej Akademia Rekomendacji. Prowadzi: #EventOnboarding #SesjePozytywnychRelacji na eventach, szkolenia: #LinkedInOnBoarding, Employee i Social Selling. Został wybrany jednym z "10 Topowych Głosów Polskiego LinkedIn 2018 i 2019".



Piotr Kolmas - Od 20 lat zajmuje się wspieraniem sprzedawców i liderów sprzedaży. Przeprowadził kilkaset procesów rozwojowych, zmienił sposób sprzedaży kilkudziesięciu firm i tysięcy sprzedawców. Jest doskonałym metodykiem. Nawet trudne techniki potrafi przedstawić w sposób prosty, dzięki czemu sprzedawcy mogą się ich nauczyć i z powodzeniem stosować. Wierzy w siłę treningu. Tylko powtarzanie nowej umiejętności prowadzi do jej nawykowego używania. Autor książki: Angażujący lider.



Piotr Makowski - ekspert i trener Social Selling B2B oraz SMarketing B2B. Ponad 20 lat doświadczenia biznesowego w firmach Polskich i międzynarodowych korporacjach (Center Corporation, Adecco Polska, Exorigo-Upos, Canon Polska). 8 lat doświadczenia w sprzedaży i marketingu. Ostatnie 2 lata był zaangażowany w tworzenie i wdrażanie programu Social Selling w Canon Polska, zarówno od strony działu sprzedaży jak i marketingu.