



STOWARZYSZENIE RZEŹNIKÓW I WĘDLINIARZY RP

Zaprasza na warsztaty szkoleniowe on-line pt.

„Zwiększenie wartości paragonu w sieci sklepów detalicznych”

Panel Grzegorza Turniaka, Piotra Kolmasa i Piotra Makowskiego

Zakres:

- Wzrost sprzedaży poprzez lepszą obsługę klientów, którzy są w sklepie
- Wydawanie towaru, czy rzeczywista sprzedaż
- Wskaźniki, dzięki którym podnosimy sprzedaż
- Sprzedaż pożądaných grup produktowych – strategia sprzedaży w praktyce
- Poprawa jakości obsługi – większe zadowolenie klienta
- Rozmowa z klientem zwiększająca sprzedaż
- Budowanie lojalności klienta

Szkolenie skierowane jest dla Kadry Zarządzającej oraz Działu Sprzedaży.

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

Warsztaty odbędą się w dn.

18.02.2021

W godz. 10.00- 12.00

Poprzez platformę ZOOM

Koszty warsztatów:

Koszt warsztatów: dla członków SRW RP – 390 netto + 23% vat (1-3 osoby z zakładu, firmy)

Dla pozostałych uczestników – 420 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 **16 lutego 2021**

Wpłaty (**do 16 lutego 2021**) 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.