

sprzedażowa Liga Mistrzów



algorytmia Sprzedaży

Dzień dobry,

nam miło, że rozważasz udział w drodze do sprzedażowej Ligi Mistrzów.
Rozejrzyj się spokojnie. Sprawdź, czy sprzedażowa Liga Mistrzów jest dla Ciebie.

Mamy przekonanie, że sLM jest czymś unikatowym na rynku.
Podczas spotkań przygotujesz z nami swoją algorytmie Sprzedaży w postaci instrukcji, która odpowiada na pytanie: co zrobić, by wynik w sprzedaży zrobić? Następnie popracujemy wspólnie wyłącznie nad kluczowymi dla Ciebie zachowaniami i czynnościami, które jak się zapewne domyślasz, poprowadzą Cię w stronę osiągnięcia sprzedażowych rezultatów.

Jeśli uznasz, że warto nam zaufać, będzie nam niezmiernie miło.
Chętnie zaprosimy do naszego świata.

Arkadiusz, tristan i Konrad



czego nie znajdziesz na sLM?

1

NIE OTRZYMASZ WALIZKI
ZBYTECZNYCH NARZĘDZI

które okażą się potrzebne jak
nauka obrony rzutów karnych
dla napastnika

będziesz pracować wyłącznie
nad tymi czynnościami w
sprzedaży, które są dla Ciebie
niezbędne
w osiągnięciu rezultatów

2

JESLI UWAŻASZ ŻE TALENT
W SPRZEDAŻY W ZUPEŁNOŚCI
WYSTARCZA

poważnie zastanów się nad
udziałem w sprzedażowej Lidze
Mistrzów

my uważamy zupełnie inaczej -
ciężka praca, wykonywanie
powtarzalnych czynności w sposób
systematyczny i jakościowy - to
nasza recepta na sprzedażową Ligę
Mistrzów

3

COVID ZMIÓTŁ I WCIĄŻ ZMIATA
TRENERÓW MAGIKÓW

z uniwersalną i błyskawiczną receptą
na sukces w sprzedaży

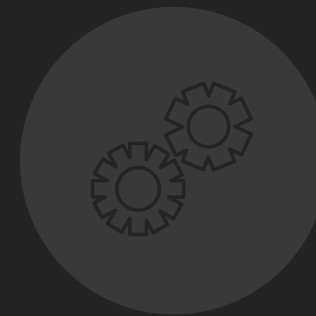
na sali spotkasz rzemieślników,
osoby z biznesu - nie trenerów -
pomożemy Ci doskonalić
najskuteczniejsze dla Ciebie
czynności - bo wiemy, że
uniwersalna recepta na sukces nie
istnieje

co zatem znajdziesz?



PRZYGOTUJESZ WŁASNĄ ALGORYTMIE SPRZEDAŻY

określisz własnych
9 najsukuteczniejszych zachowań (nZP), których
robienie prowadzi Cię do
osiągnięcia sprzedażowych
rezultatów



WYPRACUJESZ SPOSÓB WYKONYWANIA NZP

pomożemy Ci odpowiedzieć
na pytanie, co musisz robić,
aby w określony sposób
wykonywać swoje nZP



OTRZYMASZ NARZĘDZIA

podczas sesji warsztatowych
otrzymasz narzędzia za
pomocą których udoskonalisz
swoje **nZP**

co podczas spotkań?

18-19.11



16-17.12



12-13.01



17-18.02



określisz **9 nZP** za
pomocą narzędzia
algorytmii

wypracujesz właściwy
sposób wykonywania
nZP oraz
zacznieś pracę nad
pierwszymi **3 nZP**
otrzymując narzędzia
do pracy

następne spotkanie
to praca nad
kolejnymi **3 nZP**
oraz dodatkowa
porcja narzędzi,
które od nas
otrzymasz

ostatnie dni to praca
nad ostatnimi **3 nZP**
- ostatnie 2 dni to
Twój finał drogi do
sprzedażowej Ligi
Mistrzów

przykłady obszarów, w których określamy nZP

Ty decydujesz na co idziesz!

prospecting



- # social selling – jak generować zainteresowanie i leady?
- # umawianie spotkań na zimno "cold calls"
- # maile generujące spotkanie
- # mierzenie działań prospectingowych – jak pracować na liczbach?
- # praca na poleceniach i rekomendacjach

proces sprzedaży



- # zadawanie pytań po mocne strony Twojego rozwiązania
- # budowanie partnerskiej relacji z klientem
- # mapowanie person i skuteczna argumentacja
- # kwalifikacja i dyskwalifikacja klienta
- # umiejętności negocjacyjne
- # prezentacja rozwiązań
- # prowadzenie spotkań online
- # kontrolowanie procesu sprzedaży
- # ustalenie procesu decyzyjnego
- # analityka procesu sprzedaży

account management



- # budowanie account planu
- # tworzenie segmentacji klientów
- # budowanie mapy organizacji
- # rozwijanie sieci wpływu w organizacji

czym jest algorytmia Sprzedaży?

aS, czyli algorytmia Sprzedaży to metoda sprawnego osiągania rezultatów w nurcie evidence-based. Jej skuteczność została do tej pory zmierzona w 140 zespołach, ponad 70 firmach. Algorytmia Sprzedaży to autorska i praktyczna metoda, która prowadzi do osiągania sprzedażowych rezultatów.

Jakich rezultatów?

W wymiarze indywidualnym, czyli dla sprzedawcy to przede wszystkim wzrost całkowitej efektywności swoich działań sprzedażowych liczonej na całym procesie sprzedaży lub zakupowym procesie klienta. bardziej przystępnym językiem – doskonaląc pojedyncze, najskuteczniejsze zachowania i czynności, będziesz mógł robić mniej, coraz to lepszych jakościowo działań, by osiągać rezultaty przed Tobą stawiane.

W wymiarze firmowym to przede wszystkim wzrost sprzedaży, większa liczba klientów, wyższa marża, nowe rynki. Wzrost, ponieważ każdy ze sprzedawców wie, co ma robić, a firma na najskuteczniejszych zachowaniach i czynnościach ustala kluczowe wskaźniki efektywności

W ramach prowadzonych działań ustalamy sprzedażowe rezultaty, jakie wspólnie z klientami chcemy osiągnąć (wzrost sprzedaży, ilość pozyskanych klientów, wyjście na rynki zagraniczne), precyzyjnie określamy, nazywamy najskuteczniejsze zachowania do ich osiągania i "brudzimy ręce" ich egzekucją. Działamy na zasadach współodpowiedzialności za wynik.

algorytmia w liczbach

140

ALGORYTMII
ZESPOŁOWYCH

965

SPRZEDAWCÓW
OBJĘTYCH
ALGORYTMIA

470

MANAGERÓW

6

LAT
STOSOWANIA
METODY

1.4.16

PODSTAWA
INSTRUKCJI
SPRZEDAŻY

organizacyjnie

- widzimy się w absolutnie magicznym miejscu – "Oczyszczalnia Miejsce" niedaleko Teresina
- dostaniesz ciepły posiłek, pyszną kawę
- zadbamy o Twój nocleg
- nie musisz niczym się przejmować – wystarczy, że będziesz z nami – zaopiekujemy się Tobą
- spotykamy się w kameralnym gronie, do 14 osób

cena 7000 pln + VAT istnieje możliwość rozłożenia płatności na 4 części

Oczyszczalnia w obiektywie



Arkadiusz Chludziński

Arkadiusz posiada kilkunastoletnie doświadczenie w prowadzeniu działań sprzedażowych. Pracował w takich firmach jak Orange Polska (Account Manager), Deloitte (Business Development Coordinator) oraz PwC (Head of Tax & Legal Business Development Team). Były Senior Consultant w Sandler Training Polska. Obecnie Partner i Head of algorytmia Sprzedaży.

Arkadiusz łączy wiedzę praktyczną, zdobytą na polu działań sprzedażowych z wiedzą naukową. Naczelny pogromca bezrefleksyjnego i chaotycznego podejścia do prowadzenia działań sprzedażowych. Miłośnik procesu, planu i egzekucji. Sprzedawca nawrócony na marketing.

prowadzący



tristan tresar

25 lat w sprzedaży. 15 lat doświadczenia w zarządzaniu zespołami. Od 15 lat prowadzi interimowe projekty sprzedażowe i menedżerskie. Sprzedawca, menedżer sprzedaży i wdrożeniowiec.

Twórca Autorskiej metody sprawnego osiągnięcia rezultatów – Algorytmia, która dzisiaj ma już dwie swoje specjalizacje – algorytmia Sprzedaży i algorytmia Zarządzania. CEO tristan tresar – butiku wdrożeniowego.

Menedżer z 25–letnim doświadczeniem w sprzedaży i w zarządzaniu nią. Przez 6 lat piastował stanowisko dyrektora ds. zarządzania konsumentami kategoriami produktów w Microsoft. Aktualnie 2000 osób w zespołach, którymi zarządza.

Konrad Gorzelak

15 lat w pracy z ludźmi dokonującymi kluczowe życiowe zmiany.
10 lat doświadczenia w psychologii organizacji w pracy z menedżerami.

Wieloletni HR Menedżer w Rossmann dla całych procesów w siłach sprzedaży.

Prowadzi interimowe projekty, na styku zespołów wykonawczych, menedżerskich oraz hr-owych. Projektant narzędzi podnoszących jakość istotnych dla organizacji zachowań. HR – owiec od działań.

Praktyk autorskiej metody sprawnego osiągnięcia rezultatów – algorytmii.



prowadzący

pytania?

Śmiało pisz



arkadiusz@algorytmia.com



tristan@algorytmia.com

Śmiało dzwoń



505.692.691

609.991.233

Śmiało zapisz się i zarezerwuj miejsce!



SLM