BEZPŁATNE SPOTKANIE W RAMACH SPEKTRUM

Zapraszamy na szkolenie pn. Jak zwiększyć efektywność sprzedażową firmy?

GDAŃSK: 16 listopada, godz. 10.00-13.00
Craft Beer Central Hotel, ul. Podwale Grodzkie 4

Szkolenie w ramach projektu „SPEKTRUM. Pomorski System Usług Doradczych”

System SPEKTRUM jest finansowany z funduszy unijnych wdrażanych w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Pomorskiego na lata 2014-2020, działanie 2.4.1.

Wstęp wolny – wymagana rejestracja
Uwaga! Ilość miejsc ograniczona

Podczas szkolenia padnie kluczowa kwestia dla każdego biznesu – jak zwiększyć efektywność sprzedażową firmy?

Uczestnicy dowiedzą się od uznanego trenera i doradcy, Jacka Czarnowskiego, jakie są sposoby na sprawdzenie sprawności zespołu sprzedaży? Które elementy proefektywnościowe zależą od handlowców, a jakie od menedżerów? Jakie są kluczowe czynniki wpływające na efektywność sprzedażową firmy? Na co zwrócić uwagę przy konstruowaniu i wdrażaniu programów doradczych związanych z rozwojem sprzedaży?

Jacek Czarnowski – trener biznesu, konsultant i facylitator, mówca biznesowy, do tego handlowiec i menedżer związany ze sprzedażą. Przez ponad 17 lat był dyrektorem sprzedaży na rynku FMCG, mody i usług. Ukończył m.in. Szkołę Facylitacji Pathways, Akademię Konsultantów Zarządzania oraz Akademię Coachingu Biznesowego. Licencjonowany trener i konsultant Sandler Training, właściciel Cetus Consulting. Wykładał na studiach MBA na UG i WSAiB w Gdyni.

Realizuje dla wielu firm projekty doradczo-szkoleniowe, skierowane do kadry

menedżerskiej i działów handlowych. Jest twórcą i organizatorem cyklicznych konferencji „Morfologia sprzedaży” i „Morfologia przywództwa”, odbywających się nieprzerwanie od 2012 roku.