ARKUSZ GAINS

IMIĘ I NAZWISKO: Karol Bartkowski
FIRMA: Akademia Skutecznego Sprzedawania
GRUPA: Power Warszawa

LOGO

https://www.AkademiaSP.pl

Cele personalne, biznesowe i związane z BNI, które chcesz osiągnąć dla siebie lub ważnych dla Ciebie osób. Najlepszy sposób na zbudowanie relacji to pomóc innym osiągnąć ich cele!

CELE

- 1 mln obrotu w usługach szkoleniowych w 2023 roku;
- 1000 uczestników w Akademii Skutecznego Sprzedawania do 12.2023;
- zbudowanie 5 osobowego zespołu sprzedażowego do 06.2023;
- rodzinna wycieczka do USA na 2-3 tygodnie w 08.2023;

Powiedz innym **z czego jesteś dumny**, jakie prywatne i biznesowe osiągnięcia masz już za sobą. Twoja wiedza, umiejętności, doświadczenie i wartości mogą być odczytane z tego co zrobiłeś. **Naucz się dzielić** swoimi osiągnięciami i pytać innych co z czego są dumni.

OSIĄGNIĘCIA

- uzyskanie statusu eksperta w tematyce Cold Callingu, łącznie z byciem cytowanym w publikacjach dużych firm technologicznych;
- wystąpienie na największej konferencji sprzedażowej w Polsce NSC (National Sales Congress) z oceną 4,85/5;
- współp. z 4F, PGNiG, RTVEuroAGD, Athlon, DSV;

Wspólne zainteresowania pomagają **szybciej zbudować relacje**. Sporty, które uprawiasz lub oglądasz, książki, które czytasz, muzyka której słuchasz, miejsca w których bywasz i sposób w jaki spędzasz czas. To wszystko informacje, które mogą **pomóc Ci zbudować mocniejszą relację.**

ZAINTERESOWANIA

- psychologia;
- procesy sprzedaży;
- kolarstwo;
- morsowanie;
- majsterkowanie;

Kontakty biznesowe - z określonej branży czy gałęzi, kontakty nieformalne, jak osoby ze studiów czy znajomi z innych organizacji, stowarzyszeń, zrzeszeń czy osoby, z którymi uprawiasz sport lub masz wspólne zainteresowania. Podziel się tymi informacjami - łatwiej będzie Wam znaleźć dla siebie rekomendacje lub pomóc sobie w inny sposób.

KONTAKTY

- hotele;
- firmy szkoleniowe;
- firmy eventowe;
- firmy produkcyjne;
- firmy sprzedające oprogramowanie (CRM, ERP, itd);
- TSL;

Im więcej wiesz na temat talentów i umiejętności osób w Twojej sieci kontaktów, tym **łatwiej Ci ich polecać**. Podobnie działa to w drugą stronę.

UMIEJĘTNOŚCI

- prowadzenie szkoleń;
- cold calling i sprzedaż;
- wystąpienia publiczne;
- moderowanie paneli dyskusyjnych;
- nagrania wideo i wywiady;
- wsparcie mentalne w sprzedaży i zarządzaniu;

MÓJ BIZNES

Główne produkty i usługi:

Co oferujesz swoim klientom? Jakie są główne punkty w Twojej ofercie? W czym jesteś naprawdę dobry?

- 12 miesięczna, Onlinowa Akademia Skutecznego Sprzedawania - TRENINGI sprzedaży dla handlowców;
Szkolenia z:
- Cold Callingu;
- Lead Callingu - dzwonienie do leadów;
- Sprzedażowego Odbierania Połączeń;

Moi najlepsi obsługiwani klienci:

Wymień kilku **najlepszych klientów**, szerzej opisz ich w tabelce „Moi poprzedni klienci".

BNI Polska, 4f, DSV; Athlon (grupa Mercedes), OWL Anglia, RTVEuroAGD, Dako, Hotel Warszawianka, Aviva, PKO BP, Puls Biznesu, BCC, Szef Sprzedaży, National Sales Congress, Mercedes i wielu, wielu innych;

Mocne strony mojej oferty:

Dlaczego warto Cię wybrać?
(Świetna jakość, doświadczenie, bardzo dobra jakość obsługi)

Szkolenia zawierają elementy psychologii społecznej i behawioralnej oraz wyłącznie sprawdzone w praktyce strategie sprzedaży prowadzone zarówno tradycyjnie jak i w 100% online.

Moja oferta wyróżnia się:

Co jest unikalnego w Twojej ofercie? Jeżeli klient musiałby wybrać spośród 5 firm podobnych do Twojej, co Cię wyróżnia?
Co masz, czego nie mają inni?

Zapewniam przez 12 miesięcy TRENINGI handlowców, a nie tylko kilkudniowe szkolenia.

Rozbudowa Power Teamu:

Mogę przekazywać polecenia i zlecenia dla…

Moi klienci często pytają o…

Trenerzy sprzedaży (dalsze etapy), lead generation, systemy CRM i ERP, call center, tworzenie strategii marketingowych, budowa procesów sprzedaży i optymalizacja produkcji, pracownicy produkcji, rekrutacja handlowców, strony www, marketing w SM;

Partnerzy do rekomendacji:

Mogą łatwo przekazywać mi polecenia i zlecenia…

Uzupełniam ofertę…

Lead generation, CRMy i ERP, agencje marketingowe, trenerzy sprzedaży (dalszych etapów), dotacje i kfinansowanie firm, optymalizacja produkcji;

BNI

MOI POPRZEDNI KLIENCI

Klient Firma / branża / osoba	Jak do niego dotarłeś? Dlaczego Cię wybrał?	Co dla niego robiłeś? Jak mu pomogłeś?
DSV - największa firma logistyczna w Polsce.	LinkedIn	Szkolenie dla 20 osobowego zespołu oraz 6 miesięczny udział w Akademii Skutecznego Sprzedawania.
Hotel Warszawianka	Cold calling do dyrektora sprzedaży	Szkolenie dla 15 osobowego zespołu sprzedaży i obsługi z klienta z pozyskiwania klientów b2B.
4F	Wystąpienie na konferencji i rozmowa z manager sprzedaży.	Szkolenie dla 25 osobowego zespołu z pozyskiwania klientów B2B.

KLIENCI DO KTÓRYCH CHCĘ DOTRZEĆ

Branża ,firma, dział, osoba lub typ osób, zawód, cechy:	Jak możesz im pomóc, co zaoferować?	Co im powiedzieć? Jak Cię zarekomendować?
Firmy produkcyjne	Komunikacja telefoniczna z obecnymi oraz potencjalnymi klientami jest w sektorze produkcyjnym wciąż najlepszym sposobem na umówienie spotkania.	Pomogę handlowcom pokonać lęk/niechęć do zimnych telefonów i podpowiem jak pozyskiwać zlecenia od "utraconych" klientów.
Lead Generation (LG) - firmy generujące leady z internetu oraz telefonicznie.	Firmy LG mają niezadowolonych i rezygnujących klientów. Owi klienci narzekają na złe leady, a problemem są słabe umiejętności ich handlowców.	Wyszkolę handlowców w profesjonalnym lead callingu, czyli kontakcie z leadami pozyskanymi z internetu. Ucieszy to i klientów i firmy LG.
Firmy ubezpieczeniowe, "frankowe" i odszkodowawcze.	Problemem jest duża rotacja w działach handlowych i tym samym managerowie oszczędzają na szkoleniach.	Akademia Skutecznego Sprzedawania jest 12 m-cznym programem edukacyjnym, w którym łatwo dodawać lub zamieniać uczestników www.ColdCalling.pl

NOTATKI, USTALENIA PO SPOTKANIU: