

# AGENDA

**NSC** NATIONAL  
SALES  
CONGRESS

## KONGRES SPRZEDAŻOWY

## KONGRES MANAGERÓW

## WARSZTATY

**08:00 - 08:50 Rejestracja uczestników**



**09:00 - 09:50 Jakub Bączek #MentalSales - sprzedaż zaczyna się w głowie**

**10:00 - 10:35 Jacek Kotarbiński**  
User Experience - czyli jak sprawić, by klienci od nas nie odchodzili



**10:40 - 11:10 Tomasz Kalko**  
Elementy zamykania sprzedaży w strukturze procesu sprzedażowego



**11:15 - 11:45 Agnieszka Grostal**  
Trendy w sprzedaży



**11:45 - 12:30 Nikolay Kirov**  
Spirala Świadomości w Sprzedaży, czyli jak porozumieć się z partnerami w biznesie



**10:00 - 10:45 Marcin Osman**  
Zarządzanie efektywnością sprzedaży – jak sprawić, aby sprzedawcy byli skuteczni?



**10:50 - 11:40 Bogdan Sosnowski**  
Twórcze narzędzia w różnych fazach istnienia zespołu



**11:45 - 12:30 Leszek Kurycyn**  
Pracownik na wagę złota – czyli jak utrzymać w organizacji najbardziej wartościowych ludzi



**10:00 - 12:30 Sebastian Goszcz**  
Trening pokonywania obiekcji w oparciu o indywidualny mechanizm oporu "trudnego" klienta



**GRUPA A**

**12:30 - 14:00 Przerwa - Lunch (Bilet VIP) - Networking (Bilet VIP i GOLD)**

**14:00 - 14:40 Dagmara Pakulska**  
Social Selling na LinkedIn - jak robić to dobrze?



**14:45 - 15:15 Wojciech Szaniawski**  
Personal branding w sprzedaży bezpośredniej



**15:20 - 15:50 Rafał Mazur**  
Sprzedawca kuloodporny - jak szybko i łatwo wzmocnić obraz siebie oraz zwiększyć swoją skuteczność



**15:50 - 16:30 Krzysztof Broła**  
Źródła siły i słabości w negocjacjach. W jaki sposób prowadzić negocjacje w sprzedaży, przy nawiązywaniu współpracy z partnerem biznesowym?



**14:00 - 14:40 Barbara Piasek**  
Jak wdrożyć nowego sprzedawcę, aby od pierwszego miesiąca generował obroty?



**14:45 - 15:40 Andrzej Falkowski**  
Kształtowanie strategii cenowych. Znaczenie psychologicznych reakcji konsumentów na cenę



**15:45 - 16:30 Karina Popieluch**  
Sales Force Effectiveness & Marketing Excellence czyli procesowe podejście do zarządzania efektywnością sprzedaży



**14:00 - 16:30 Sebastian Goszcz**  
Trening pokonywania obiekcji w oparciu o indywidualny mechanizm oporu "trudnego" klienta



**GRUPA B**

**16:30 - 17:00 Przerwa**



**17:00-17:40 Jerzy Górski** Gdy słabość staje się siłą. Przewycięzanie trudności w drodze do sukcesu w życiu i biznesie

[www.nationalsales.pl](http://www.nationalsales.pl)