

# Sales productivity - jó gyakorlatok a vállalati értékesítésben program

## I. blokk: A sales stratégia kialakítása és végrehajtása - Értékesítési folyamat támogatás és az értékesítés eredményességének visszamérése

**08:20 - 08:55 Regisztráció**

**09:00 - 09:45 Kreativitás és hatékonyság a nagyvállalati értékesítésben**

Előadó:

**Ferencz Gyula**, nagyvállalati kereskedelmi igazgató, Microsoft

**09:45 - 10:45 Az értékesítési folyamat támogatása, az értékesítők teljesítményének mérése és a vezetői riportok kapcsolata**  
**Azt mindenki hallotta már, hogy az "Adat az új tőke", de nézzük meg gyakorlati példákon keresztül, hogy az értékesítési folyamatainkból, valamint külső adatforrások bevonásával, hogyan tudjuk ezt kamatoztatni.**

Előadók:

**Dudás Viktor**, adat és mesterséges intelligencia megoldás szakértő, Microsoft  
Magyarország

**Szilasi Beatrix**, Dynamics üzleti megoldás szakértő, Microsoft

**10:45 - 11:15 Kávészünet**

## II. blokk: A sales csapat - kiválasztás, belső képzés, motiválás, people-menedzsment, vezetői stíluskommunikáció

**11:15 - 12:00 Motiváció a salesben: az értékesítési hálózat ösztönzése**

Előadó:

**Koncsek Gergő**, Head of Sales Department, FHB Bank Zrt.

## **12:00 - 12:45 „Sales energiák”**

Előadó:

**Deme Krisztián**, Kereskedelem, marketing és szabályozás vezető, Magyar Földgáztároló Zrt.

## **12:45 - 13:45 Ebédszünet**

## **13:45 - 14:45 Értékesítői paradigmaváltás: avagy hogyan állítható a viselkedésmenedzsment a bevételtermelés szolgálatába**

Előadó:

**Julow Katalin Ph.D.**, igazgató, Értékesítés irányítási tanácsadás és coaching, K&H Csoport

## **14:45 - 15:15 Kávészünet**

## **15:15 - 16:15 Milyen a jó főnök, és én milyen sales vezető legyek ahhoz, hogy az embereim motiváltan kövessenek? Google és Apple típusú alapelvek a kiválasztáshoz és a saját vezetői stílus kialakítására**

**Elvek vagy számok mentén vezettünk? Milyen elveket nem hagyhat egy sikeres vezető figyelmen kívül? Tipikus vezetői hibák és ezek meghaladása**

**Milyen képességek és készségek a legfontosabbak a közös sikerünkhöz?**

**Hol és hogyan találjuk meg az elhivatott munkatársakat?**

**Milyen kiválasztási módszereket használjunk?**

Előadó:

**Hajdu Zoltán**, ügyvezető igazgató, a digitális evolúció tehetségeinek fejvadásza és tréner, Smart Staff Kft.

## **16:15 - 16:20 A szeminárium zárása**