

Warsztat Strategy & Sales for TOP EXECUTIVES

Strategiczne zarządzanie firmą i sprzedażą

TO JEST STRATEGIA

23 września 2025



Misja, wizja, wartości na poziomie organizacji, departamentu, zespołu



Dlaczego strategie się nie udają?



Doskonałość operacyjna a strategia



Jak wyznaczyć cel długoterminowy?



Wybór źródła pozycjonowania strategicznego



Zakres działania, który koncentruje zespół na tym co ważne



Budowanie realnych przewag konkurencyjnych



Jak zbadać rynek, konkurentów i potrzeby klientów?

SALES EXCELLENCE & MARKETING EFFECTIVENESS

24 września 2025



Proces zakupowy vs proces sprzedażowy



Jakich procesów potrzebuję?



Wygrywająca strategia sprzedaży (Sales Effectiveness & Marketing Excellence)



Skuteczny proces sprzedaży – jak go stworzyć i mierzyć



Strategia marketingowa



Marketing jako wsparcie sprzedaży



Strategia pozyskiwania klientów



Nowe technologie wspierające sprzedaż

Warsztat poprowadzą:

Radosław Drzewiecki

Od ponad 20 lat skutecznie przeprowadza transformacje Lean, zajmuje się strategią i kulturą organizacyjną, przywództwem oraz zwiększaniem efektywności firm i ludzi.

Agnieszka Grostal

Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w budowaniu i wdrażaniu strategii sprzedaży, modelowaniu i optymalizacji procesów sprzedaży, wprowadzaniu produktów na rynki w Polsce i zagranicą, oraz w organizacji i tworzeniu działów handlowych.



Zaufało nam 800+ firm w Polsce i na świecie osiągając ponadprzeciętne wyniki.



Od lat korzystamy z usług Leanpassion i za każdym razem efekty świadczonych usług przerastają nasze oczekiwania. Profesjonalne podejście do potrzeb klienta oraz umiejętność budowania relacji i inspirowania do wdrażania kreatywnych rozwiązań sprawia że Leanpassion jest godnym polecenia partnerem biznesowym.

Grzegorz Michniewski

Członek Zarządu
Adamed Sp. z o.o.

Firma Leanpassion potwierdziła swoje kompetencje i najwyższą jakość obsługi. W pełni rekomendujemy firmę Leanpassion jako Partnera Biznesowego do budowania przewagi konkurencyjnej.

Leszek Grodzicki

Dyrektor Pionu
Backoffice, Credit
Agricole

Radek wskazuje, że najważniejszą rolą liderów w organizacji Lean jest rozwój kompetencji zespołów, budowanie ich zaangażowania i odpowiedzialności za fakty. Aby osiągnąć trwały sukces liderzy nie mogą wyręczać ludzi w myśleniu, mówić im co mają robić. Wypełnienie tej roli nie jest więc łatwe, dlatego oczekiwania wobec liderów muszą być wysokie i to nie tylko w sensie merytorycznym, ale również ludzkim.

Mirosław Suszek

Operations Director LUX MED

Tylko 20 miejsc

Oferta do 31 lipca

Dołącz do wydarzenia

**Early Birds
8997 PLN netto**

**Regular Price
9997 PLN netto**

Adrian Żmudziński
Head of Sales

Telefon: +48 504 646 760
E-mail: a.zmudzinski@leanpassion.pl

Aplikuj