

# Marka Osobista

---

Piękniejsza twarz sprzedaży  
i efektywnego wpływu



# Marka osobista. Piękniejsza twarz sprzedaży i efektywnego wpływu.

Pierwsza edycja - Warszawa - **13.06.2019 r.**

**Narzędzia budujące markę osobistą, sprzedaż i umiejętności wpływu - warsztat praktyczny z Dorotą Anną Wróblewską i Andrzejem Suwaldem**

Czy wiesz, że silna własna marka osobista może Ci pomóc w skuteczniejszym wpływaniu na innych? A także w sprzedaży produktów, usług oraz - w pewnych sytuacjach - także samego siebie? Może też wzmacniać kontakty z klientami i współpracownikami oraz umiejętności wpływu, co pomaga w skuteczniejszej, niejako „naturalnej”, sprzedaży.

Przecież chcielibyśmy, aby klient pragnął współpracować właśnie z NAMI, jako ludźmi / specjalistami / partnerami / doradcami, nie zaś tylko z marką firmy, dla której pracujemy?

Uważasz, że sprzedaż to nie Twoja bajka? Boisz się lub wstydzisz sprzedawać? „Wciskanie czegoś” i „manipulowanie” jest Ci obce? Nie jesteś urodzonym sprzedawcą?

Ale może chciałbyś (lub musisz) umieć sprzedawać? Skłaniać innych, żeby zechcieli zrobić coś, co im proponujesz? Może w nowej roli zawodowej musisz częściej kontaktować się z klientami? Albo zaczynasz swój nowy biznes?

Czy też po prostu chcesz skuteczniej wpływać na innych?

Jeśli na kilka z tych pytań odpowiadasz twierdząco, **ten warsztat jest prawdopodobnie dla Ciebie!**

**Do 31.05.2019 r. cena promocyjna: tylko 299 PLN zamiast 399 PLN!**

Jak skłaniać innych do działania lub / i zostać zaufanym doradcą – nie zaś tylko sprzedawcą – swojego klienta?

Doradcą, który już nic nie musi sprzedawać, gdyż to do niego przychodzą po radę, potrzebny produkt czy rozwiązanie problemu?

Jak zbudować sobie w oczach klienta silną markę osobistą, otwierającą drzwi do tego, co chcesz w kontakcie z nim osiągnąć?

**Jeśli Ci się to uda, a wierzymy, że tak, staniesz się specjalistą od najlepszej sprzedaży świata:**

— Doradcą, który już nic nie musi sprzedawać, gdyż to do niego przychodzą po radę, potrzebny produkt czy rozwiązanie problemu.

**Jak zbudować sobie w oczach klienta silną markę osobistą, otwierającą drzwi do tego, co chcesz w kontakcie z nim osiągnąć?**

Jak nim się stać? Od czego zacząć, na czym się skupić, co wziąć pod uwagę? **Tego właśnie nauczymy się na szkoleniu!**



## Program warsztatu.



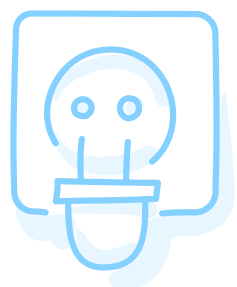
### Marka osobista

W skutecznym biznesie bez niej ani rusz!



### Elementy efektywnego wpływu

Jak zbudować i przeprowadzić skuteczną rozmowę doradczą?



### Praktykowanie wpływu

Jeśli już musimy negocjować, jak to robić skutecznie?



# Marka osobista. W skutecznym biznesie bez niej ani rusz!

- 👍 Czym jest marka osobista w biznesie?
- 👍 Korzyści osobiste, zawodowe i biznesowe stojące za udaną kreacją marki osobistej.
- 👍 ABC skutecznej metody budowania marki osobistej.
- 👍 Jak osadzić budowaną markę osobistą w swojej pracy specjalisty / sprzedawcy, w miejscu i branży?
- 👍 Jak budować swoją markę na wartościach istotnych w danej branży i firmie.
- 👍 Jak to naturalnie komunikować klientom? Czego nie robić? Podstawowe zasady komunikowania swojej marki oraz błędy, których lepiej unikać.
- 👍 Jak budujemy swoją markę, by była atrakcyjna i wyrazista w odczuciu odbiorcy - praktyczne ćwiczenia.



## Elementy wpływu. Jak zbudować i przeprowadzić skuteczną rozmowę doradczą?

- 👍 Jak funkcjonuje nasza podświadomość i co z tego wynika?
- 👍 Czy trzeba być „urodzonym sprzedawcą”, aby skutecznie pływać na innych?
- 👍 Najważniejsze pytanie sprzedawcy.
- 👍 O czym klient najchętniej słucha? Które rozwiązanie wybiera?
- 👍 Odkrywanie potrzeb klienta, ukrytych i tych uświadomionych.  
Jak to robić skutecznie, etycznie i bez stresu?
- 👍 Prowadzenie spotkania sprzedażowego jako rozmowy doradczej.
- 👍 Jak tworzyć i prezentować oferty „niemożliwe do odrzucenia”.
- 👍 Najważniejszy cel spotkania sprzedażowego.



## Praktykowanie wpływu. Jeśli już musimy negocjować - jak to robić skutecznie?

- 👍 Podejście do negocjowania. Prawdziwy cel negocjacji.
- 👍 Czy kompromis to najlepszy wynik w trudnych negocjacjach?
- 👍 Trudne rozmowy.
- 👍 Negocjacje na wesoło. Gry i zabawy negocjacyjne.

Zapraszamy na I edycję!

**13.06.2019**

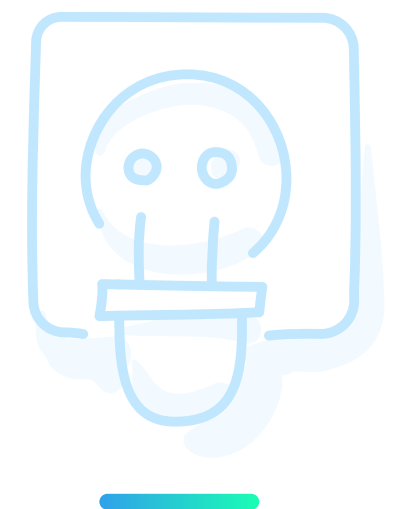
godz. 9.00-17.00

Polskie Centrum Edukacji  
ul. Żelazna 41/6 Warszawa

Cena biletów: 399 PLN

Cena w promocji: **299 PLN**

Ilość biletów w promocji  
ograniczona! Do nabycia na:  
**[mentormarki.pl/wydarzenia](http://mentormarki.pl/wydarzenia)**



# Dorota Anna Wróblewska

---

Mentor marki z 20-letnim  
doświadczeniem w public relations

Specjalizuje się w budowaniu wizerunku podmiotów biznesowych, głównie z sektora MŚP, firm działających na rynku B2B oraz osób pracujących na swoje nazwisko. Jako specjalistka public relations i komunikacji marketingowej ma na koncie zrealizowane projekty dla podmiotów m.in. z takich branż jak medialna, deweloperska, farmaceutyczna, nowoczesnych technologii, informatyczna, motoryzacyjna, medyczna, kosmetyczna, prawna, niepełnosprawności, NGO.



## Działalność prospołeczna

Zasiada w Zarządzie Stowarzyszenia European Mentoring & Coaching Council Poland oraz Forum Organizacji Coachingowych, w których odpowiada za markę oraz komunikację i public relations. Aktywnie działa na rzecz promocji dobrego wizerunku coachingu i mentoringu w świadomości społecznej.

Na Facebooku prowadzi fanpejdż **Marka osobista. Marka publiczna** w formie poczytnego bloga. Porusza w nim tematy z obszaru wizerunku, marki osobistej i biznesowej.



Po latach pracy dla firm jako specjalistka public relations, zaś szczególnie dla podmiotów z sektora MSP, zauważyłam niszę dla typu usług, w których zdążyłam się wyspecjalizować. To mentoring marki, czyli współpraca mentorska z właścicielami oraz kadrą kierowniczą firm, w zakresie budowy lub wzmacniania ich indywidualnej pozycji eksperckiej na rynku, z nazwiskiem jako silną marką osobistą w danym segmencie biznesu.

## Kultura - public relations - zarządzanie

Jest absolwentką Akademii Teatralnej im. Al. Zelwerowicza w Warszawie, ukończyła kurs London School of Public Relations oraz Zarządzanie Ogólnomenedżerskie na Uniwersytecie Warszawskim.

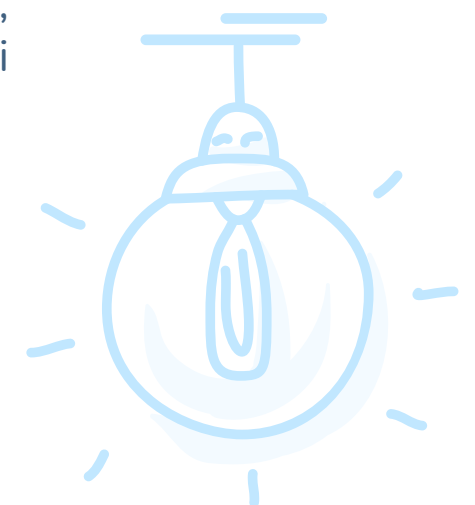
Zrealizowała około dziewięćdziesięciu wydarzeń edukacyjno-kulturalnych na rzecz lub dzięki wsparciu takich podmiotów jak m.in. placówki dyplomatyczne Austrii, Czech oraz USA w Polsce, Fundacja im. Stefana Batorego, Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego, międzynarodowe korporacje, firmy prywatne oraz organizacje pozarządowe.

Zaczynała jako dziennikarka kulturalna i menedżerka kultury. Przez 10 lat, pełniła społeczną funkcję Przewodniczącej Stowarzyszenia Promocji Kultury Polskiej im. Franciszka Ryxa, wywodzącego się ze środowiska Akademii Teatralnej i promującego m.in. autorskie projekty młodych artystów. Do dziś wyprodukowany przez nią w ramach Stowarzyszenia film-akcja wideo pt. „Lekcja śpiewu”, w reż. artysty performatywnego Artura Żmijewskiego jest nazywany „arcydziełem” swojego gatunku i prezentowany w galeriach sztuki na całym świecie.

Jako recenzent teatralny i filmowy była związana m.in. z Katolickim Radiem Podlasie, miesięcznikami „Kino” i „Film”, „Dziennikiem Polska-Europa-Świat”.

Lubi francuską literaturę klasyczną, ogląda dobry futbol i siatkówkę... no i marki, marki, marki...

**Budować, nie nosić!**



# Andrzej Suwald

---

Trener oraz mentor  
sprzedaży i wpływu

Jest doświadczonym i wykształconym menedżerem. Od ponad 7 lat pomaga ludziom rozwijać swoje umiejętności wpływu. Energię czerpie z tego, że robi to, co kocha, a nie to, co musi. To miła odmiana po latach międzynarodowej kariery sprzedawcy i dyrektora w korporacjach m.in. Siemens Nixdorf, Orange, Nokia Networks CEE, Bull Polska.



# Andrzej Suwald. Trener sprzedaży i wpływu.

## Sprzedaż to jego pasja

W trakcie kariery zdobywał wielomilionowe kontrakty, także te mniejsze – w Polsce i za granicą. Wiele także przegrał, co nauczyło go niemniej niż sukcesy.

Wierzy, że **sprzedaż, to moc!** Moc skłaniania innych do działania. Siła wpływania, by ludzie działali i decydowali w kierunku, na którym nam zależy, i byli z tego zadowoleni. By nie odczuli tego jako przymus czy manipulację.

## Pomagał największym

Pracownikom korporacji m.in. : ORACLE, ASSECO, Iron Mountains, Doehler, Agora, Agros-Nova, Lyreco / Nespresso, Remunera Polska.

Pracował także z właścicielami firm i start-up'ów, pomagając rozwijać ich biznes poprzez zmianę procesów w firmie oraz umiejętności pracowników i ich szefów.

Zwykle rozwój ten był spektakularny i przekraczał ich oczekiwania.

## Potrafi nauczyć wpływu

Posiada certyfikaty trenerskie renomowanych firm szkoleniowych: Gustaw Kaeser Training, Zurich/Davos oraz Acta Non Verba, Zagreb.

Twórca autorskich metod i programów, opartych o własne doświadczenia i wiedzę mentora.

Uczy, że **sprzedaż ma być etyczna i uczciwa**, by mocy sprzedaży używać dobrze. I że najważniejsze w sprzedaży jest - nie tracić z oczu interesu klienta. Tylko tak można stać się zaufanym doradcą.

Ujawnia nieoczywiste powody, że to się opłaca... w biznesie i w życiu.

Ze sportem związany od zawsze. W wieku 50+ został Mistrzem Polski weteranów w skoku o tyczce. Od 12 lat biega maratony, uliczne, górskie i biegi ultra. Sam i ze swoją czworonożną przyjaciółką, Niką, suczką wziętą ze schroniska, bo kocha zwierzaki i pomaga im jak może.

Ma za sobą dziesiątki biegów na całym świecie. W Alpach, Dolomitach, Tatrach i na Półwyspie Arabskim, po pustyni, śniegu, lodzie jeziora Bajkał i środkiem niejednej rzeki. Bywało ciężko, ale nigdy jeszcze nie zszedł z trasy przed metą.

Wie, jak motywować się do wysiłku. Jak wyznaczyć cel, zorganizować się, przygotować, aby osiągnąć sukces.

**Umie przewyższać swoje słabości. Potrafi przekazać to innym!**

