

# Zarządzanie przychodami firmy w niepewnych czasach.

## Dla kogo?

Warsztaty „Zarządzanie Wzrostem Przychodów Organizacji” są odpowiedzią na rosnącą presję kosztową oraz cenową organizacji. Adresowany są do osób, zajmujących stanowiska managerskie w sprzedaży, marketingu, zakupach, finansach oraz zarządzających strategicznie, odpowiedzialnych za budowanie rentowności biznesu, zarówno początkujących jak i doświadczonych, którzy chcą podnieść lub zaktualizować swoje umiejętności analizy sytuacji biznesowej, otoczenia konkurencyjnego, budowania strategii cenowych, zarządzania kosztami, zakupami produktów, świadomego budowania portfolio produktów skierowanego do odpowiedniej grupy docelowej Klientów.

## CEL

### Dzięki warsztatom:

- **Poznasz kluczowe czynniki sukcesu oraz najważniejsze metody związane z RGM (Zarządzanie Wzrostem Przychodów).**
- **Przeanalizujesz swoją sytuację biznesową metodą SCARF : status, plan, niezależność, relacje i bezstronność.**
- **Zaplanujesz i dostrzeżesz wpływ zmian na innych, przygotujesz zmianę od strony merytorycznej i emocjonalnej.**
- **Poznasz wpływ łańcucha dostaw oraz Route to Market na Twoje wyniki finansowe.**
- **Dowiesz się, jak efektywnie wykorzystać posiadane zasoby firmy.**
- **Zaplanujesz działania operacyjne dla każdego poziomu Twojej organizacji.**

## Kompetencje

### Podniesiesz swoje następujące kompetencje :

- Zarządzanie strategiczne
- Sprawność organizacyjna
- Zarządzanie procesami i projektami

## JAK?

**Termin:**

13-14.X.2022

**Miejsce:**

Integart, Błonie

**Prowadzący:**

Grzegorz Krupa i Daniel Kowalski

**Forma:**

Interaktywna, wykład teoretyczny, ćwiczenia indywidualne, praca w grupach, praca projektowa

**Liczebność grupy:**

Do 20 osób

## Zarządzanie przychodami firmy w niepewnych czasach.

# Grzegorz Krupa

Trener biznesu i mówca motywacyjny certyfikowany przez Brian Tracy International. Doświadczony Coach i Mentor .  
 Facylitator spotkań biznesowych i konferencji . Negocjator oraz mediator .  
 Pozytywny lider z doświadczeniem operacyjnym, skoncentrowany na budowaniu wzrostu biznesu poprzez rozwój ludzi, tworzenie trwałego i dochodowego partnerstwa z klientami oraz dążenie do doskonałości w realizacji.

Praktyk z ponad 25 letnim doświadczeniem w tworzeniu i rozwoju efektywnych zespołów sprzedażowych dla m.in..  
 Coca-Cola HBC, Colgate-Palmolive, Agros Nova. Przedsiębiorca w branży consultingowej oraz turystycznej .

Całe życie zawodowe poświęcił budowaniu sprawnych, efektywnych i zaangażowanych zespołów sprzedażowych .  
 Był m. in Krajowym Dyrektorem zarządzającym działem sprzedaży on trade (HoReCa), Dyrektorem Regionalnym w kanałach off- trade zarówno Tradycyjnym jak i Key Account. Ponad 6 lat kierował Działem Szkoleń i Rozwoju Kompetencji w Coca-Cola HBC Polska kreując i wspierając strategię rozwoju biznesu i zasobów ludzkich.

W pracy zawodowej skoncentrowany na wzroście wyników biznesowych poprzez rozwój ludzi. Kreuje trwałe, zrównoważony rozwój współpracy z Klientami bazujący na partnerstwie, budowaniu wspólnej wizji rozwoju biznesu poprzez dążenie do doskonałości operacyjnej. Pozytywny lider budujący zespoły wspierające się, pełne pasji, lubiące ze sobą nie tylko pracować ale także przebywać. Swoją postawą rozwija zaufanie w przywództwo oraz dba o spójność celów osobistych i zawodowych każdego członka zespołu, który prowadzi. Wzorce postaw liderkich czerpie z prac Stephena Coveya , Kena Blancharda oraz Briana Tracy'ego, jako mówca wzoruje się na Jacku Walkiewicz i Macieju Orłosiu, także Simonie Sinku .  
 Podziwia prezentowaną przez Apple Inc. strategię „podważania status quo”.

Najlepiej czuje się w górach. Fan hokeja i tenisa. Motocyklista, żeglarz, pilot samolotowy.

We współpracy z Mach & Partner Consulting, doradza firmom i szkoli pracowników w zakresie:

- Zarządzanie Wzrostem Przychodów – RGM&RtM
- Emocjonalne i operacyjne Zarządzanie Zmianą
- Zarządzanie zespołami sprzedażowymi, zespołem rozproszonym / zdalnym
- Manager Liderem, Coachem i Mentorem .
- Tworzenie i Zarządzanie Zespołem Sprzedaży Telefonicznej
- Wystąpienia publiczne i prezentacje biznesowe
- Sprzedaż Konsultacyjna i Perswazyjna .
- Efektywna sprzedaż z elementami negocjacji .

Prowadzi szkolenia w języku polskim i angielskim.

