



**BODiE**  
Grupa SGB

**ZAPRASZA**

# Konferencja: Komunikacja w sprzedaży

---

**28 PAŹDZIERNIKA 2021**

**9:30-12:40 • KONFERENCJA ONLINE**

**KONFERENCJA DLA CZŁONKÓW ZARZĄDÓW BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH  
ODPOWIEDZIALNYCH ZA PION HANDLOWY, PRACOWNIKÓW PIONU  
HANDLOWEGO, LIDERÓW BANKOWOŚCI**

**[WWW.BODIE.PL/SZKOLENIA/KONFERENCJE](http://WWW.BODIE.PL/SZKOLENIA/KONFERENCJE)**

## Idea

Zmieniająca się rzeczywistość wymaga nowego podejścia do biznesu, pracy, a także do roli osób odpowiedzialnych za sprzedaż. Skuteczna komunikacja z pracownikami, ale też z klientem to bardzo ważny element w kontaktach biznesowych, który ma przełożenie na efekt i jakość codziennej pracy. Liderzy szukają sposobów, by mieć realny wpływ na biznes – a może warto zacząć od komunikacji?

## Cel

Inspiracje oraz wiedza płynąca z praktyki i doświadczenia naszych prelegentów to połączenie, które sprawia, że nasza konferencja jest właśnie tym, co pozytywne przełoży się na Państwa komunikację i sukces zawodowy.

Odpłatność za udział w konferencji wynosi **129,00 zł netto + 23% VAT**.

Cena zawiera dostęp dla jednej osoby, materiały, opiekę moderatora, e-zaświadczenie udziału w konferencji.

Materiały i zaświadczenie udostępniane są w wersji elektronicznej.

**Prosimy o nadsyłanie zgłoszeń do: 21.10.2021**

WARUNKI TECHNICZNE:

**Informacja z dostępem do konferencji zostanie rozesłana dzień przed spotkaniem do godz. 14:00.**

Podstawowe wymagania techniczne dla osób biorących udział w konferencji:

- komputer wyposażony w głośniki lub słuchawki, z połączeniem do Internetu i prawidłowo działającą przeglądarką internetową: FireFox lub Chrome.
- przepustowość łącza – minimalnie 512 Kb/s (także połączenie WiFi).
- należy mieć zaktualizowany komponent Adobe Flash Player.

# PROGRAM

9:30-9:35

## Otwarcie konferencji – przywitanie uczestników i informacje organizacyjne

red. **Elżbieta Jachymczak** – Prezes Zarządu Akademii Kobiecej Przedsiębiorczości, dziennikarka ekonomiczna, redaktor naczelna portalu Business Intelligence

9:35-10:05

## Komunikacja menagerska Co ma kryzys do dentysty?

- Dziury nie robią się same – zamień niezdrowe nawyki na nawyki wzmacniające szkliwo zespołu. Jak rozmawiać, żeby wzmacniać
- Dlaczego, chociaż często teoretycznie wiemy, co powinniśmy zrobić, to jednak tego nie robimy? Czyli o tym, że nasz mózg jest na dobre rzeczy jak teflon, a na złe jak rzep
- Nie wygrywasz dzięki słabościom, czyli koncentracja na mocnych stronach
- Nie każdemu kryzysowi da się zapobiec, ale są sposoby by dzięki zapobieganiu koszty były niższe. Codzienne zachowania menagera, które budują odporność zespołu

**Agnieszka Maziarz-Lipka** – trener, coach, z wykształcenia psycholog, od 20 lat prowadzi szkolenia i wspiera w rozwoju menagerów, handlowców

10:05-10:35

## Odporność psychiczna & Stres Management

Współczesna rzeczywistość biznesowa wyznacza nowe trendy dla środowisk pracy i zarządzania zasobami organizacji, wymuszając dostosowanie się do nowych, niestabilnych warunków. Radzenie sobie ze stresem uznawane jest dzisiaj za jedną z najbardziej cenionych kompetencji menedżerskich.

O tym:

- Czym jest odporność psychiczna?
- Od czego zależy nasza odporność na stres
- Jak radzić sobie ze stresem ?

**Sylwia Zduńczyk** – certyfikowana konsultant i trener biznesu, akredytowana mentor i Executive Coach (ACC ICF), Dyrektor Personalny, Trener Zmiany i Autentycznego Przywództwa

10:35-11:05

## Rozwój wyzwaniem dla Menagera (jak wspierać pracowników)

Anna Jaszczak – HR Dyrektor w SGB-Bank S.A.

## Komunikacja Menagera z pracownikami Oddziału

Izabela Drabińska-Łukaszewicz – Dyrektor Oddziału SGB-Bank S.A. w Sieradzu

# PROGRAM

11:05 - 11:15 **Przerwa**

11:15 - 11:55 **Panel dyskusyjny "Komunikacja w sprzedaży"**

*Uczestnicy panelu:*

**Sylwia Zduńczyk** – certyfikowany konsultant i trener biznesu

**Przemysław Józwiak** – Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Koninie

**Tomasz Klimecki** – Prezes Zarządu Rejonowego Banku Spółdzielczego w Lututowie

**Przemysław Kalski** – handlowiec, sprzedawca, trener sprzedaży

*Moderator panelu:*

red. **Elżbieta Jachymczak** – Prezes Zarządu Akademii Kobięcej Przedsiębiorczości, dziennikarka ekonomiczna, redaktor naczelna portalu Business Intelligence

11:55 - 12:25 **Zarządzanie zespołem sprzedażowym**

Sprzedajemy wszystko, wszystkim i wszędzie. Co zrobić, aby zespół sprzedażowy pracował efektywnie a sprzedawcy nie tracili motywacji? Podczas prelekcji dowiesz się:

- Jakie są typy osobowości klienta?
- Dlaczego pieniądze dziś już nie motywują pracowników?
- Czy relacje wewnętrzne i zewnętrzne są potrzebne w sprzedaży?
- Jak komunikować się z rozproszonym zespołem sprzedażowym?
- Na co zwracać uwagę przy doborze członków do zespołu sprzedażowego?

**Elżbieta Jachymczak** – Prezes Zarządu Akademii Kobięcej Przedsiębiorczości, dziennikarka ekonomiczna, redaktor naczelna portalu Business Intelligence

12:25 - 12:40 **Podsumowanie i zakończenie konferencji**

Czas trwania każdego wystąpienia – ok. 15–30 minut.  
Podane godziny przerw są orientacyjne.

# FORMULARZ

**Termin: 28.10.2021**

**Godz. 9:30**

**Tytuł: Komunikacja w sprzedaży**

Imię i nazwisko	E-mail uczestnika

## Dane do wystawienia faktury VAT:

Pełna nazwa banku

Adres banku

NIP

Osoba do kontaktu z BODiE

E-mail do kontaktu

Telefon do kontaktu

Nadesłane zgłoszenie traktujemy, jako dowód zawarcia umowy, co w konsekwencji będzie nas uprawniało do wystawienia faktury za konferencję, niezależnie od uczestnictwa osoby zgłoszonej.

*Podpis osoby upoważnionej*

*Data*

## WARUNKI TECHNICZNE:

**Informacja z dostępem do konferencji zostanie rozesłana dzień przed spotkaniem do godz. 14:00**

# BIOGRAMY

## Izabela Drabińska-Łukaszewicz



Od lutego 2021 roku rozpoczęłam pracę w SGB-Bank S.A. Oddział w Sieradzu jako Dyrektor Oddziału, a obecnie zajmuję stanowisko Dyrektora Oddziału Regionalnego. Od początku swojej kariery zawodowej związana byłam z bankowością; początkowo w PKO BP SA, następnie w BZWBK SA (obecnie Santander Bank Polska SA). Swoje doświadczenia zawodowe zdobywałam i rozwijałam na stanowiskach doradcy, analityka i menagera. Od ponad 9 lat jako menager miałam możliwość zarządzania różnymi zespołami ludzi. Współpraca w zespole, jego energia, świadomość biznesowa, zaangażowanie – to jest dla mnie potencjał do wykorzystania w codziennej pracy. Jestem osobą energiczną, zaangażowaną i otwartą. Dla mnie każdą firmę tworzą ludzie oraz ich relacje – i to od nich zależy jak będziemy postrzegani przez innych, dlatego ważna jest dla mnie atmosfera w codziennej pracy. Wiele uwagi poświęcam zarówno pracownikom, jak i klientom. W dotychczasowej pracy uzyskałam certyfikaty zawodowe z zakresu MŚP oraz Agro. Miałam również możliwość uczestnictwa w wielu prestiżowych programach rozwojowych oraz branżowych. Dotychczasowe doświadczenia dają mi możliwość podnoszenia kompetencji i rozwoju ludzi, z którymi pracuję w zespole.

## Elżbieta Jachymczak



Jestem dziennikarką ekonomiczną, wydawcą, redaktor naczelną Dwumiesięcznika Business Intelligence, założycielką i pomysłodawczynią Akademii Kobiecej Przedsiębiorczości. Od ponad 15 lat związana z dziennikarstwem, polską przedsiębiorczością i edukacją. Z sukcesem prowadzę swój biznes. Pasjonuje mnie nauczanie i przekazywanie wiedzy. W nominacji do nagrody Polskiej Rady Biznesu napisano: „W roku 2020 Elżbieta Jachymczak dokonała niemożliwego. Stworzyła i rozwinęła prężnie działającą redakcję Business Intelligence, Akademię Kobiecej Przedsiębiorczości. W 40 dni napisała swoją książkę pt. „69 Biznesowych Porad dla Przedsiębiorczych Kobiet”. Napisała setki artykułów ekonomicznych dla największych redakcji branżowych w Polsce m.in. Rzeczpospolita, infor.pl, poradnikprzedsiębiorcy.pl, zafirmowani.pl, dwutygodnik Krakowski Rynek Nieruchomości.

## Anna Jaszczak



Absolwentka psychologii (klinicznej i społecznej) na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Certyfikowany coach, absolwentka Harvard Business School. Od 2019 r. pracuje na stanowisku Dyrektora Departamentu Kadr i Administracji w SGB-Banku S.A. Od kilkunastu lat zawodowo związana z obszarem HR, w którym szczególnie pasjonują ją działania związane z funkcją HR Business Partnera ze względu na szerokie możliwości i praktykę we wszystkich obszarach HR. Ostatnio zgłębia wiedzę dotyczącą zarządzania zmianą. Praca z ludźmi nauczyła ją, że nie ma drogi na skróty jeżeli uważamy, że ludzie to inwestycja.

## Przemysław Józwiak



Od 2017 roku Prezes Zarządu Banku Spółdzielczego w Koninie. Odpowiedzialny m.in. za realizację strategii działania Banku. Wcześniej (od 2011 roku) Wiceprezes Zarządu. Wykładowca akademicki – przedmioty: zarządzanie finansami banku, doradztwo i pośrednictwo finansowe, rachunkowość finansowa, rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza. Członek Rady Nadzorczej Związku Rewizyjnego Banków Spółdzielczych w Poznaniu. Zainteresowania: zagadnienia związane z wpływem działalności lokalnych banków na rozwój lokalnej gospodarki; poprawa efektywności banków spółdzielczych, przy jednoczesnym unikaniu ponoszenia kosztów niewykorzystanych zasobów; zwiększaniu świadomości kosztowej wśród interesariuszy przedsiębiorstwa bankowego – z wykorzystaniem narzędzi z obszaru rachunkowości zarządczej, w szczególności skupionych wokół zasobowo-procesowego rachunku kosztów.

# BIOGRAMY

## Przemysław Kalski



Autor książki: "Nie każdemu sprzedasz wszystko, co zechcesz"

Założyciel Founder & CEO Kalski Sp. z o.o.

Konsultant strategiczny, autor, zawodowy negocjator, handlowiec przede wszystkim.

Jestem również przedsiębiorcą, bywam menagerem, negocjatorem, trenerem sprzedaży, konsultantem strategicznym (choć różnie się to nazywa, w praktyce nie różni się niczym).

Sprzedawałem od zawsze.

W biznesie wszystko sprowadza się do jednego: Czy potrafisz sprawić, aby klienci wydawali swoje pieniądze u ciebie? Czy umiesz odpowiadać na pytanie: jak to sprzedać?

Zajmuję się tym od ponad 30 lat, i najlepsze odpowiedzi to te – których nikt do tej pory nie wymyślił.

## Tomasz Klimecki



Prezes Zarządu Rejonowego Banku Spółdzielczego w Lututowie. Jest absolwentem Politechniki Łódzkiej na Wydziale Organizacji i Zarządzania. Ukończył 6 kierunków studiów podyplomowych w zakresie bankowości oraz matematyki. Dodatkowo w ciągu ostatnich 10 lat odbył ponad 130 szkoleń w zakresie zagadnień dotyczących bankowości.

Prace w Rejonowym Banku Spółdzielczym w Lututowie rozpoczął w 2005 r. jako stażysta. Przez kolejne 6 lat zdobywał doświadczenia zawodowe na stanowisku doradcy klienta, doradcy kredytowego. Od 2011 r. pełnił przez 3 lata obowiązki dyrektora oddziału w Wieluniu. Od 2014 r. powołany na stanowisko członka zarządu ds. handlu. Od grudnia 2017 r. pełni funkcję wiceprezesa zarządu ds. handlu. Od 1.01.2021 r. w nowej roli – wiceprezesa zarządu ds. handlu pełniącego obowiązki prezesa zarządu, a następnie prezesa zarządu. Prywatnie mąż, ojciec dwóch córek. Od lat z zamiłowania rolnik. Interesuje się ekonomią, historią, geografiami i przyrodą.

## Agnieszka Maziarz-Lipka



Jestem współwłaścicielką firmy OPTA Dobry Trener. OPTA – skrót od optymistka 😊

Programy szkoleniowe tworzę razem z moimi Klientami, jako odpowiedź na to czego potrzebują, jakie kompetencje pracowników chcą wzmocnić.

Materiały, ćwiczenia na szkoleniach opieram na specyfice branży klienta, przykładach z działania jego firmy.

Z wykształcenia jestem psychologiem. Z zamiłowania – psychologiem pozytywnym. Bo psychologia pozytywna od zawsze mnie interesowała, moja praca magisterska miała tytuł „pesymizm versus optymizm, a postrzeganie przyszłości”.

Swoją specjalistyczną wiedzę przekładam na praktyczne rozwiązania dla menedżerów, handlowców, na działania w organizacjach.

## Sylwia Zduńczyk



Konsultant i trener kompetencji biznesowych, coach (ACC ICF), wykładowca, dyrektor personalny, prawnik, dziennikarka. Ekspert HR z ponad 20-letnim doświadczeniem w zarządzaniu mniejszymi i większymi zespołami. Wspiera menedżerów w rozwoju kompetencji liderkich, a także zespoły w zmianie i kryzysie ułatwiając im wyjście z trudnych sytuacji konfliktowych, wzmocniając relacje, komunikację i motywację. Pomaga klientom podnieść się z kryzysu i impasu, wyjść ze schematu i ograniczających przekonań. W swojej pracy wykorzystuje różnorodne metody i narzędzia: Action Learning, RTZ, testy MindSonar®, techniki pracy z ciałem, Mindfulness.

Autorka projektów: „W drodze do siebie”, „Praca marzeń” i „Spełniona/y w pracy”, „Nowa JA” oraz „Esencja Kobięcości”.