

Konferencja

Sprzedaż w czasach kryzysu



13 maja 2009, Hotel Marriott, Warszawa

Organizator:

Partner:

Patron merytoryczny:

Brainbox Group

BRIAN TRACY  INTERNATIONAL
odkrywamy postawy sukcesu



Sprzedaż w czasach kryzysu

Konferencja

Właśnie indeks Dow Jones osiągnął poziom z 1966 roku. Polska giełda przeżywa jedną z najgłębszych bess w swojej historii. Złoty jest tak słaby, jak dawno nie był. Eksperti inwestycyjni i ekonomiści powstrzymują się od jakichkolwiek prognoz (po tym jak 20 ostatnich okazało się nietrafionych). Jak w tych „czasach zarazy” można myśleć o sprzedaży usług finansowych?

Odpowiedzi na to pytanie dostarczy Konferencja „Sprzedaż w czasach kryzysu” 13 maja 2009 roku w warszawskim Hotelu Marriott.

Wśród mówców dwaj legendarni doradcy finansowi ze Stanów Zjednoczonych: **Norman G. Levine** oraz **Mehdi Fakharzadeh**, którzy obok niezjącego już Bena Feldmana zaliczani są do trzech najlepszych w historii sprzedawców ubezpieczeń na życie i usług finansowych. W swojej przeszło 50-letniej karierze zawodowej przetrwali wszystkie możliwe kryzysy. Radzili sobie w czasach, w których słowo kryzys było odmieniane przez wszystkie przypadki. Ich doświadczenie dostarczy unikalnej wiedzy, jak utrzymać, a nawet zwiększyć, poziom swojej sprzedaży w czasach spowolnienia.

Norman G. Levine CLU, ChFC



Jest jednym z najwybitniejszych konsultantów sprzedaży na świecie, międzynarodowym mówcą i trenerem biznesu. O swojej drodze do sukcesu w sprzedaży usług finansowych dzielił się z ponad pół milionem słuchaczy w 23 krajach świata.

Osiągnął niezwykle sukcesy w sprzedaży i zarządzaniu sprzedażą na skalę międzynarodową, jest autorem takich książek jak: **High Trust Leadership, Selling with Silk Gloves, Not Brass Knuckles; Yes You Can; How to Build a \$100,000,000 Agency; From Life Insurance to Diversification; The Norman Levine Reader; i Passion For Compassion.**

Poprzez swoje ogromne doświadczenie, sukcesy i unikalne strategie angażuje słuchaczy do natychmiastowego działania i ambitnego realizowania swoich planów.

W swojej karierze został uhonorowany przez:

- **Top of the Table - The Million Dollar Round Table** - najwyższy poziom osiągniętej sprzedaży na świecie.
- **Master Agency Award - The GAMA International** - najlepsze wyniki zarządzania sprzedażą na świecie.
- **Manager's Hall of Fame** - najwyższe branżowe uhonorowanie za nieprzeciętne osiągnięcia w zarządzaniu sprzedażą.
- **John Newton Russell Memorial Award** - nagroda przyznawana raz w roku osobie najbardziej zasłużonej dla rozwoju branży usług finansowych.

Mehdi Fakharzadeh



Jest obok Normana G. Levine'a legendą świata sprzedaży usług finansowych. Jest członkiem MDRT od 1967 roku, **był 14 razy w Court of The Table oraz 20 razy w Top of The Table!** Otrzymał "Złoty Miecz" Fundacji MDRT, był wielokrotnym mówcą na dorocznych kongresach MDRT. Był również członkiem rady prezydenckiej MetLife.

Jest czynnym działaczem **New York Association of Insurance and Financial Advisors, Passaic-Bergen Association, Association of Advanced Life Underwriting**, jest również członkiem założycielem **International Forum Club**.

W 2000 roku w New Jersey otrzymał najwyższe wyróżnienie w Israel Siegel Award. W zeszłym roku po raz piąty wznowiono książkę o **Mehdi Fakharzadeh** pod tytułem „Nothing is Impossible - Nic nie jest niemożliwe”.

W programie konferencji znajdują się także wystąpienia najlepszych polskich mówców.

Jacek Santorski



Uznany autorytet w dziedzinie psychologii społecznej i psychologii biznesu. W latach 70. i 80. pionier profesjonalnej psychoterapii w Polsce, aktualnie osobisty doradca przedsiębiorców i managerów w zakresie sztuki życia i odpowiedzialnego biznesu. Jest autorem i wydawcą książek oraz twórcą programów TV. Jego wykłady i warsztaty na temat przywództwa, komunikacji i współpracy w firmach, szkolenia w zakresie prezentacji, psychologii sprzedaży i motywowania cieszą się dużym zainteresowaniem i uznaniem. Prowadzi Grupę Firm Doradczych VALUES obejmującą Instytut Psychologii Biznesu oraz Instytut CR i Strategicznej Filantropii.

Sebastian Kotow



Wiceprezes Zarządu Brian Tracy International w Polsce, globalnej firmy specjalizującej się w programach rozwojowych z zakresu rozwoju sprzedaży i zarządzania sprzedażą. Przez ostatnie lata pracował jako konsultant w kilkunastu krajach na świecie - m.in. w USA, krajach Beneluxu i Wielkiej Brytanii, dla kilkudziesięciu firm w działach marketingu, sprzedaży oraz w branży szkoleniowo-doradczej. Współpracował i szkolił się u największych autorytetów w dziedzinie psychologii biznesu, zarządzania i rozwoju osobistego - Anthonego Robbinsa, Stephena Coveya czy Kena Blancharda. Jest ekspertem Europejskiego Instytutu Kształcenia Konsultantów, prowadzi również wykłady dla słuchaczy studiów podyplomowych. Autor programów z zakresu psychologii motywacji i rozwoju osobistego. Często zapraszany przez duże organizacje jako mówca, przemawia na różnego rodzaju kongresach, gdzie porusza kwestie związane z rozwojem osobistym, przywództwem i motywacją.

Sprzedaż w czasach kryzysu

Konferencja

Grzegorz Turniak



Niestrudzony orędownik wartościowych idei: networkingu, zarządzania talentami, karierą i czasem. Od lutego 2006 jest Prezesem firmy BNI Polska. Pełnił również funkcję konsultanta PR Central & Eastern Europe w serwisu Jobpilot / Monster. Założył i prowadził z partnerami takie organizacje jak The Top Careers Club i Family Business Evergreen. Poprzednio w swojej karierze piastował m.in. funkcje Prezesa jobpilot Polska, HR Sector Sales Manager - SAP Polska, Managing Director - Neumann Management Institute, Dyrektora Polskiej Międzynarodowej Szkoły Zarządzania. Członek Zarządu PSZK i Prezes Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców w Polsce. Jest współautorem książek „Alchemia Kariery” i „Profesjonalny networking czyli kontakty które procentują”.

Miejsce konferencji:

Hotel Marriott,

Warszawa, Al. Jerozolimskie 65-79

Program konferencji:

- 10:45 - 11:00 **Sebastian Kotow** - Sesja rozpoczynająca
- 11:00 - 11:15 **Grzegorz Turniak** - Rekomendacje sposobem na czas kryzysu
- 11:15 - 12:15 **Mehdi Fakharzadeh** - Kryzys? Nie, dziękuję. Nie biorę udziału
- 12:15 - 13:00 przerwa
- 13:00 - 14:00 **Norman G. Levine** - Najlepszy czas na sukces
- 14:00 - 14:30 **Jacek Santorski, Tomasz Jamroziak** - **Values** - Jak sprzedawać lody Eskimosom, których boli gardło i jeszcze podnieść zyski?
- 14:30 - 15:00 **Norman G. Levine & Mehdi Fakharzadeh** – sesja interaktywna
- 15:00 - 16:00 Spotkaj mówcę – możliwość uzyskania autografów mówców

Koszt uczestnictwa: 649,00 złotych + VAT

Cena specjalna

przy minimum 100 uczestnikach z jednej firmy: **549,00** złotych + VAT

Organizator: Brainbox Group, ul. Prawdziwka 283, 05-500 Piaseczno, tel. (48) 600 506 996, REGON: 140850891, NIP: 527-118-35-70
www.sprzedazwczasachkryzysu.pl

Partnerzy konferencji: Brian Tracy International Sp. z o.o., al. Jerozolimskie 44 lok. 321, tel. (48) 22 333 73 63 www.briantracy.pl

www.sprzedazwczasachkryzysu.pl

Zgłoszenie

[prosimy o wypełnienie formularza drukowanymi literami]

NAZWA Seminarium	CENA	TERMIN	IMIĘ I NAZWISKO
SPRZEDAŻ W CZASACH KRYZYSU	649 PLN + VAT	13.05.09	1. _____
			2. _____
			3. _____

Płatnik / zgłaszający:

NAZWA PŁATNIKA:	
ADRES PŁATNIKA:	
ADRES KORESPONDENCYJNY:	
NIP:	- - -
TEL:	+48 (0) 0
E-MAIL	

Wpłaty należy dokonać na rachunek:

Brainbox Group; Bank BRE SA 61 1140 2017 0000 4402 0618 3398

Tytuł płatności: [nazwa i data seminarium]

Warunki zgłoszenia:

- Warunkiem uczestnictwa jest dokonanie przed seminarium pełnej wpłaty na powyżej podane konto i legitymowanie się potwierdzeniem wpłaty na konto Organizatora seminarium.
- O ile nie postanowiono inaczej, wysokość należności za seminarium będzie zgodna z cenami ustalonymi i opublikowanymi na stronie internetowej: www.sprzedazwczasachkryzysu.pl
- Zgłoszenie zostanie potwierdzone e-mailem w ciągu 3 dni od otrzymania zgłoszenia uczestnictwa.
- O promocyjnej cenie seminarium decyduje data wpływu środków na konto Organizatora seminarium (dotyczy seminarium i szkoleń, które mają promocyjne okresy cen). Dla wyjaśnienia wszelkich wątpliwości informujemy, że zgłoszenie uczestnictwa w szkoleniu bez dokonania wpłaty w okresach promocyjnych nie uprawnia do cen promocyjnych.

W przypadku pisemnej rezygnacji z uczestnictwa w terminie:

- Do 60 dni przed rozpoczęciem seminarium uczestnik otrzymuje zwrot opłaty z potrąceniem kosztów manipulacyjnych w wysokości 20% ceny seminarium
 - Od 60 do 30 dni przed rozpoczęciem seminarium uczestnik otrzymuje zwrot opłaty z potrąceniem kosztów manipulacyjnych w wysokości 50% ceny seminarium
 - Poniżej 30 dni zwrot opłaty nie przysługuje
- Nieodwołanie zgłoszenia i niewzięcie udziału w seminarium spowoduje obciążenie pełnymi kosztami uczestnictwa. Oświadczenie dotyczące odwołania zgłoszenia wymaga formy pisemnej.
 - Organizator zastrzega sobie prawo do odwołania seminarium, zmiany miejsca lub terminu seminarium w przypadku, gdy pojawią się nieprzewidziane trudności (w przypadku takich zmian uczestnicy zostaną poinformowani telefonicznie i e-mailowo).
 - Informujemy, iż wysłanie wypełnionego formularza zgłoszeniowego jest zobowiązaniem do zapłaty należności za seminarium oraz akceptacją powyższych warunków przeprowadzenia seminarium i upoważnia Organizatora seminarium do wystawienia faktury bez składania podpisu przez osobę upoważnioną ze strony płatnika.

Zgłoszenie prosimy przesłać faksem na numer: +48 22 201 33 07

- Oświadczam iż wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych oraz przesyłanie informacji handlowych drogą elektroniczną w celu realizacji zamówienia jak również w celach marketingowych przez Organizatora seminarium w związku z prowadzoną procedurą, wiem, że udostępnienie danych ma charakter dobrowolny oraz oświadczam, że znam swoje prawa (zgodnie Ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.).

Organizator: Brainbox Group
ul. Prawdziwka 283,
05-500 Piaseczno,
tel. (48) 600 506 996,
REGON: 140850891, NIP: 527-118-35-70
www.sprzedazwczasachkryzysu.pl

Partnerzy konferencji: Brian Tracy International Sp. z o.o.,
al. Jerozolimskie 44 lok. 321, tel. (48) 22 333 73 63 www.briantracy.pl

BRIAN TRACY  **INTERNATIONAL**
odkrywamy postawy sukcesu

Podpis osoby zgłaszającej

Pieczątką