

Instrukcja obsługi materiałów dodatkowych do prezentacji:
“Jak (w praktyce) usamodzielnąć dział handlowy?” Michał Balcerzak

1) Plik “Oficjalna_Michał Balcerzak _NSM” to prezentacja, którą użyłem podczas swojego wystąpienia

2) Oprócz prezentacji znajdziesz 4 foldery odpowiadające warstwom na jakie mój temat był podzielony:

- a) Warstwa 1 - Biznes
- b) Warstwa 2 - Dyrektor Handlowy
- c) Warstwa 3 - Handlowiec
- d) Warstwa 4 - Manager

W każdym z tych folderów znajdziesz przydatne załączniki

3) Lista załączników folderu “Warstwa 1 - Biznes”:

- a) Lean Canvas - tutaj znajdziesz instrukcje jak zrobić biznesplan na jednej kartce A4. To narzędzie może pozwolić Ci bardzo szybko weryfikować swoje biznesowe pomysły;
- b) Arkusz Przewagi Konkurencyjne - tutaj znajdziesz excel, który możesz uzupełnić swoimi przewagami konkurencyjnymi. To pozwoli Ci jasno zakomunikować czym Twój biznes różni się od całej reszty. Slajdy nr 8 i 9 z mojej prezentacji odnosiły się do przewag konkurencyjnych.

4) Lista załączników folderu “Warstwa 2 - Dyrektor Handlowy”:

- a) Video do Warstwy nr 2 - tutaj znajdziesz 2 video związane z rozmową handlową oraz video związane z tym przez jakie etapy przechodzi budowa działu handlowego (video dot. rozmowy handlowej pochodzi z e-learningu jaki nagrałem na potrzeby swojej firmy, a video o etapach działu handlowego pochodzi z finału Sales Angels, styczeń 2020) <- koniecznie odpal moją prezentację by wiedzieć w którym miejscu dane video jest potrzebne
- b) Plik “Rozmowa-Handlowa-Główne-wytyczne” - to załącznik uzupełniający video nr 1 dotyczący rozmowy handlowej (załącznik, tak jak video, pochodzi z e-learningu jakie nagrałem na potrzeby swojej firmy)
- c) Plik “Elementy-rozmowy-handlowej” - to załącznik uzupełniający video nr 2 dotyczący rozmowy handlowej (załącznik, tak jak video, pochodzi z e-learningu jakie nagrałem na potrzeby swojej firmy)
- d) Plik “Opis Customer Success” - to notatka video jaką zrobiłem dla swoich studentów w ramach Akademii Sales Angels i idealnie pasuje do części mojej prezentacji związanej z Customer Success <- koniecznie odpal prezentację by wiedzieć w którym miejscu to video jest potrzebne
- e) Arkusz Customer Success - excel, który wykorzystałem z notatce video dot. Customer Success. Możesz go przerobić i podstawić własne dane

5) Załącznik do folderu "Warstwa 3 - Handlowiec":

- a) Arkusz "Kompetencje-Handlowca" - excel, w którym zmapowałem wszystkie umiejętności jakie powinien opanować handlowiec (to co wymagam sam od siebie i czego uczyć swoich podopiecznych). Zwróć uwagę, że:
- tabela na samej górze wskazuje 5 obszarów umiejętności, które powinien opanować handlowiec
 - tabela poniżej wskazuje rozbicie tych obszarów na czynniki pierwsze:
 - > na "żółto" zaznaczyłem obszary Mental, Organizacja, Marketing
 - > na "biało" znajdziesz wszystko co wchodzi w skład obszaru "komunikacja"
 - > nie znajdziesz obszaru pt. "Merytoryka" bo to zależy od branży

6) Załącznik do folderu "Warstwa 4 - Manager":

- a) Video do Warstwy nr 4 - tutaj znajdziesz 2 video związane z narzędziownikiem managera, czyli "Formatka Znajomości Handlowca" i "Spotkanie AA" (video pochodzi z e-learningu jaki nagrałem na potrzeby swojej firmy)

W razie dodatkowych pytań podaję dane do kontaktu:

kontakt@michalbalcerzak.pl lub www.michalbalcerzak.pl