

3 KROKI DO UŁOŻENIA SPRZEDAŻY W SPEDYCJI

JAK W PANDEMII ZBUDOWAŁEM
ZESPÓŁ SPRZEDAŻY



LIVE WEBINAR POWERED BY



PROFESJONALNY
SPEDYTOR
BY MARIUSZ ŻAKIEWICZ

**DOBRY PLAN
NIE JEST ZŁY**

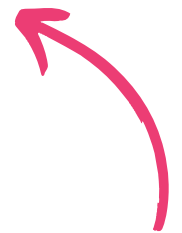
_CASE STUDY

_STRATEGIA SPRZEDAŻY ORAZ SALESBOOK

_PROCESY ZAKUPU I SPREDAŻY

_OD REKRUTACJI DO RENTOWNOŚCI

_CO DALEJ?



*Kliknij, aby od razu
przejsć DALEJ*

CEL

**WIEDZA I PRAKTYKA
UŻYTECZNA OD ZARAZ**



JAK DZIAŁAMY?



18:00 - 19:30

NAGRANIE

PREZENTACJA

PYTANIA

LOKOWANIE **PRODUKTU**

SPRZEDAŻ W SPEDYCJI

PRODUKTY | WYCENY | PROCESY

FORMATKI | ARKUSZE | GOTOWCE



PROFESJONALNY
SPEDYTOR
BY MARIUSZ ŻAKIEWICZ

SZKOLENIE - ON-LINE

ROAD | SEA | AIR | RAIL | **SALES**

PRZEDSPRZEDAŻ

TYLKO DO 16.03



MARIUSZ ŻAKIEWICZ

OD ASYSTENTA DO DYREKTORA

ROAD | AIR | SEA | RAIL | SALES | MNG

AKADEMIA SPEDYTORA

PODCAST PROFESJONALNY SPEDYTOR



[LINKEDIN.COM/IN/ZAKIEWICZ/](https://www.linkedin.com/in/zakiewicz/)



[FACEBOOK.COM/PROFESJONALNYSPEYTOR](https://www.facebook.com/profesjonalnyspedytor)

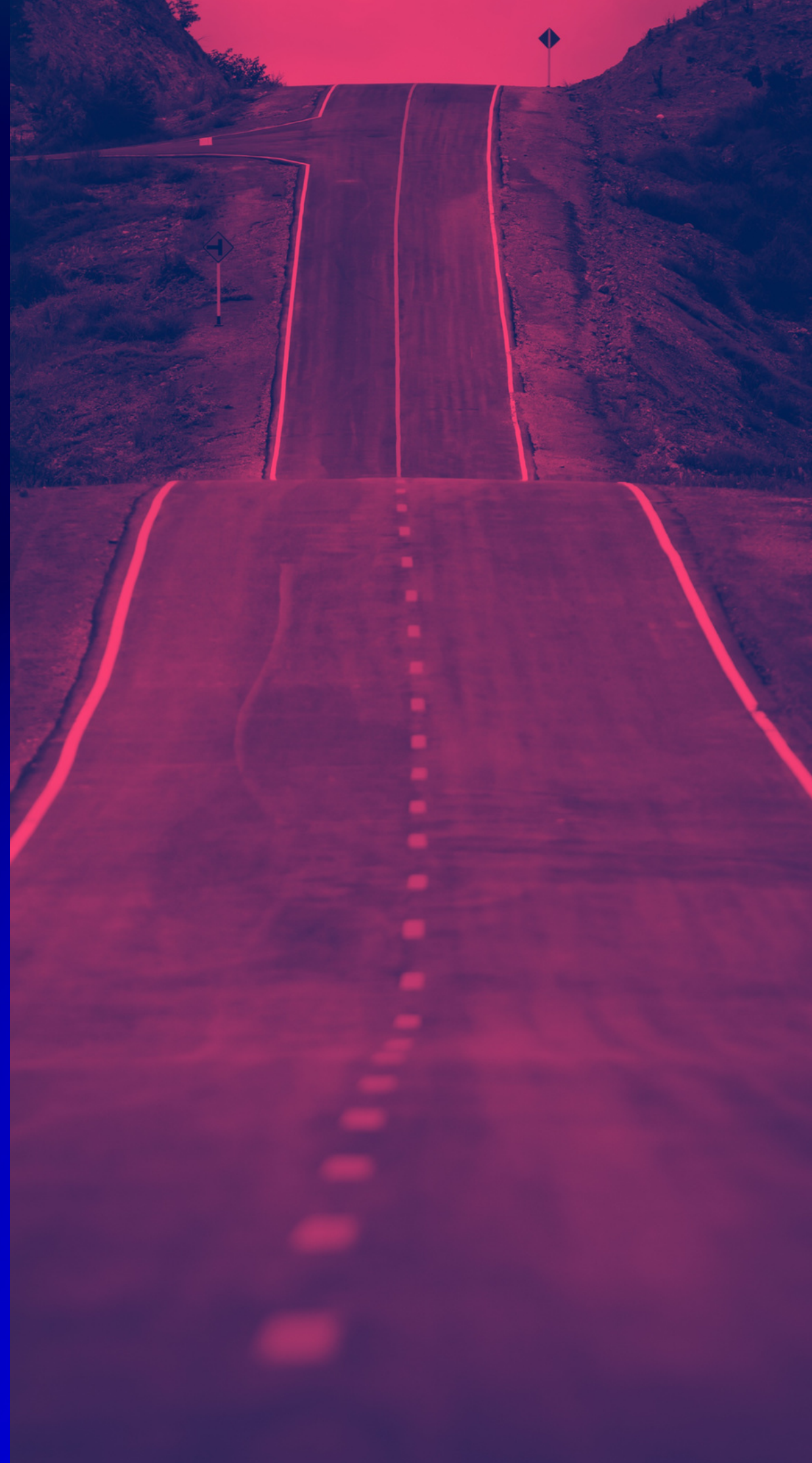


[@PROFESJONALNYSPEYTOR](https://www.instagram.com/profesjonalnyspedytor)

WIĘCEJ >TU<

KAMIEŃ MIŁOWY #1

**_STRATEGIA SPRZEDAŻY
ORAZ SALESBOOK**



WYZWANIA



PANDEMIA

UCIEKAJĄCA SPRZEDAŻ

HIPOTEZA

JAK TO ZROBIĆ?

PYTANIA



KOMU SPRZEDAWAĆ?

JAK TO ROBIĆ?

CO POTRZEBUJE?

SKĄD JA TO WEZMĘ?

ZARYSY



RAIL

SPRZEDAŻ WYCHODZĄCA

BEZ DOŚWIADCZENIA

PROCESY

SALESBOOK

MATERIAŁY

PROCESY, INSTRUKCJE, ARKUSZE

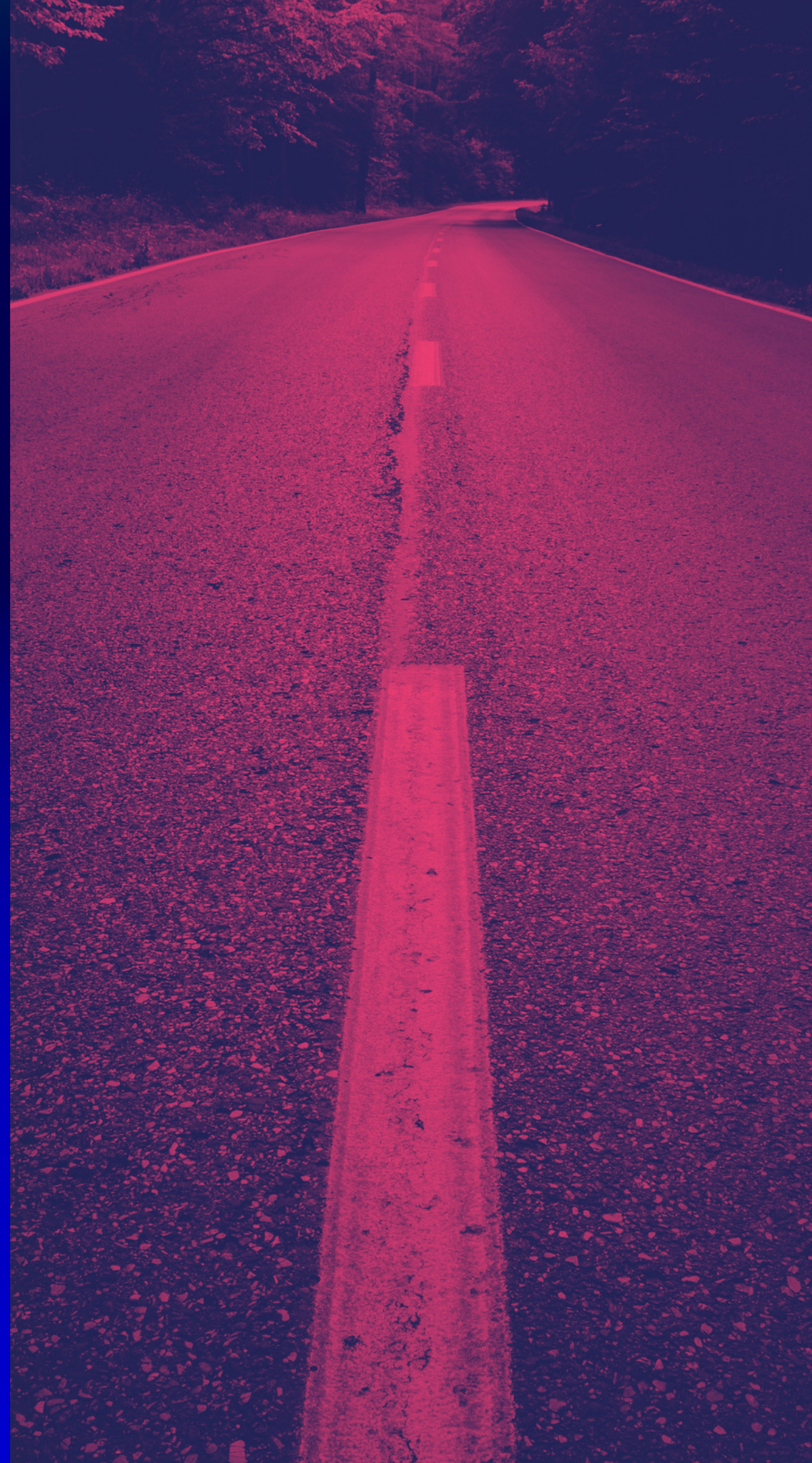
FORMATKI

WYCENY



KAMIEŃ MIŁOWY #2

_PERSONY, WARTOŚCI,
PROCESY



DO KOGO?



SEGMENTY

ROLE

BÓLE

PROCES ZAKUPU

PERSONY

SEGMENTY - **BRANŻE IMPORT CN**

ROLE - **MNG, ZARZĄD**

BÓLE - **BRAK ROZWIĄZAŃ**

PROCES ZAKUPU - **OPIŚANY**

WARTOŚCI

IMPORT CHINY - SPECJALIZACJA

MNG, ZARZĄD - DORADZTWO

BRAK ROZWIĄZAŃ - KOLEJ

PROCES ZAKUPU - SZYBKOŚĆ



PROCESY

IMPORT CHINY - **PROSPECTING**

DORADZTWO - **SZKOLENIE PRODUKT**

KOLEJ - **PROCES SPRZEDAŻY**

SZYBKOŚĆ - **WYCENY**



MOJA ROLA

PROSPECTING

SZKOLENIE PRODUKT

PROCES SPRZEDAŻY

WYCENY



FOT. LA CASA DE PAPEL

WEBINARY

02.03 - PERSONA I PROCES ZAKUPU

09.03 - PROSPECTING

16.03 - PROCES SPRZEDAŻY



KAMIEŃ MIŁOWY #3

**_REKRUTACJA, WDROŻENIE,
RENTOWNOŚĆ**



REKRUTACJA



KOGO CHCĘ?

KOGO NIE CHCĘ?

JAK TO ZROBIĆ SZYBKO?

JAK TO **ZROBIĆ** SZYBKO?

LEJEK... SPRZEDAŻOWY

SPOTKANIE GRUPOWE

ODWRÓCIĆ TRÓJKĄTY

KTO IDZIE ZE MNA?



30 DNI PÓŹNIEJ



PERSONY, PRODUKTY I PROCESY

PRAKTYKA (POD KONTROLĄ)

WYCENY

DORADZTWO

RENTOWNOŚĆ

COLD-CALL, COLD-MAIL, SPRZEDAŻ

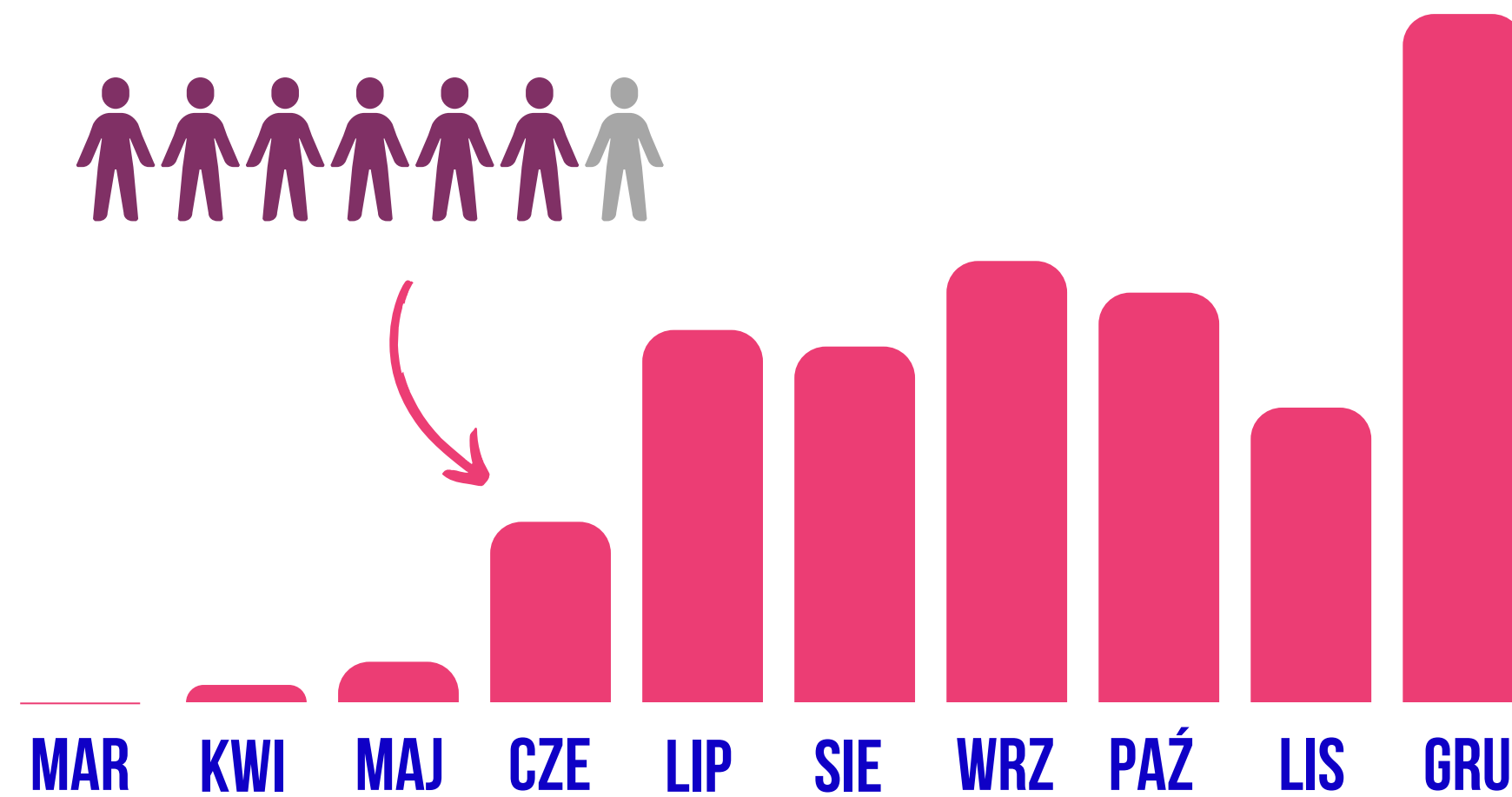
PROCES W CRM

JA NA PRICINGU

SKALOWANIE



BEZ HAPPY ENDU



PROFESJONALNY SPEDYTOR

SEA

AIR

RAIL

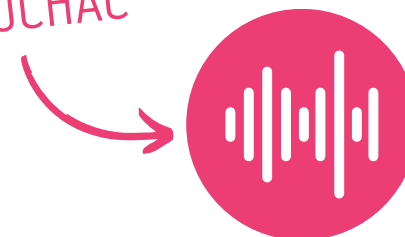
ROAD

SALES

MANAGEMENT



Kliknij, aby
POSŁUCHAĆ



WRACAM

SPRZEDAŻ W SPEDYCJI

PRODUKTY | WYCENY | PROCESY

FORMATKI | ARKUSZE | GOTOWCE



PROFESJONALNY
SPEDYTOR
BY MARIUSZ ŻAKIEWICZ

SZKOLENIE ON-LINE

ROAD | SEA | AIR | RAIL

PRZEDSPRZEDAŻ

TYLKO DO 16.03

DLACZEGO?

SPRZEDAŻ W SPEDYCJI

PRODUKTY | WYCENY | PROCESY

FORMATKI | ARKUSZE | GOTOWCE



PROFESJONALNY
SPEDYTOR
BY MARIUSZ ŻAKIEWICZ

BO TEGO DOŚWIADCZYŁEM

BO SIĘ NA TO NIE ZGADZAM

BO CHCĘ TO ZMIENIĆ

BO TO MOJA MISJA I PASJA

JAK?

SPRZEDAŻ W SPEDYCJI

PRODUKTY | WYCENY | PROCESY

FORMATKI | ARKUSZE | GOTOWCE



PROFESJONALNY
SPEDYTOR
BY MARIUSZ ŻAKIEWICZ

MERYTORYKA I PRAKTYKA

REALNA WARTOŚĆ

WSZYSTKIE GAŁĘZIE SPEDYCJI

SPOŁECZNOŚĆ

CO?

SPRZEDAŻ W SPEDYCCJI

FORMATKI | ARKUSZE | GOTOWCE



PROFESJONALNY
SPEDYTOR
BY MARIUSZ ŻAKIEWICZ

ROAD | SEA | AIR | RAIL | **SALES**

PRODUKTY | WYCENY | PROCESY

FORMATKI | **GOTOWCE** | ARKUSZE

MODUŁY



Formuły handlowe
Incoterms

Charakterystyka
spedycji drogowej

Charakterystyka
spedycji morskiej

Charakterystyka
spedycji lotniczej

Charakterystyka
spedycji kolejowej

Podstawy odpraw
celnych

Ubezpieczenia w
spedycji

Bazy
podwykonawców

Wycena usług
spedycji drogowej

Wycena usług
spedycji morskiej

Wycena usług
spedycji lotniczej

Wycena usług
spedycji kolejowej

Wyceny i sprzedaż
do agentów

Polityka cenowa

Strategia sprzedaży

Persona Zakupowa

Proces Zakupu

Propozycja Wartości

Prospecting (cold-
call, cold-mail,
wydarzenia)

Proces sprzedaży

Account
Management

OPERACJE

MANAGER

SPRZEDAŻ

Formuły handlowe Incoterms	Bazy podwykonawców	Strategia sprzedaży
Charakterystyka spedycji drogowej	Wycena usług spedycji drogowej	Persona Zakupowa
Charakterystyka spedycji morskiej	Wycena usług spedycji morskiej	Proces Zakupu
Charakterystyka spedycji lotniczej	Wycena usług spedycji lotniczej	Propozycja Wartości
Charakterystyka spedycji kolejowej	Wycena usług spedycji kolejowej	Prospecting (cold- call, cold-mail, wydarzenia)
Podstawy odpraw celnych	Wyceny i sprzedaż do agentów	Proces sprzedaży
Ubezpieczenia w spedycji	Polityka cenowa	Account Managenment

POCZĄTKI

CENA?



Formuły handlowe
Incoterms

Charakterystyka
spedycji drogowej

Charakterystyka
spedycji morskiej

Charakterystyka
spedycji lotniczej

Charakterystyka
spedycji kolejowej

Podstawy odpraw
celnych

Ubezpieczenia w
spedycji

Bazy
podwykonawców

Wycena usług
spedycji drogowej

Wycena usług
spedycji morskiej

Wycena usług
spedycji lotniczej

Wycena usług
spedycji kolejowej

Wyceny i sprzedaż
do agentów

Polityka cenowa

Strategia sprzedaży

Persona Zakupowa

Proces Zakupu

Propozycja Wartości

Prospecting (cold-
call, cold-mail,
wydarzenia)

Proces sprzedaży

Account
Management

697 PLN NETTO

858 PLN BRUTTO



Formuły handlowe
Incoterms

Charakterystyka
spedycji drogowej

Charakterystyka
spedycji morskiej

Charakterystyka
spedycji lotniczej

Charakterystyka
spedycji kolejowej

Podstawy odpraw
celnych

Ubezpieczenia w
spedycji

Bazy
podwykonawców

Wycena usług
spedycji drogowej

Wycena usług
spedycji morskiej

Wycena usług
spedycji lotniczej

Wycena usług
spedycji kolejowej

Wyceny i sprzedaż
do agentów

Polityka cenowa

Strategia sprzedaży

Persona Zakupowa

Proces Zakupu

Propozycja Wartości

Prospecting (cold-
call, cold-mail,
wydarzenia)

Proces sprzedaży

Account
Management

HANDLOWY.PROFESJONALNYSPEDYTOR.PL

TYLKO DO 16.03

SPRZEDAŻ
W SPEDYTOR

697 PLN netto



PROFESJONALNY
SPEDYTOR
BY MARIUSZ ŻAKIEWICZ

PRZEDSPRZEDAŻ | ZAUFANIE

30-80% TANIEJ NIŻ REGULARNIE

NIGDY NIE BĘDZIE TANIEJ

30 DNI NA ZWROT BEZ POWODU

HANDLOWY.PROFESJONALNYSPEDYTOR.PL

TYLKO DO 16.03

**SPRZEDAŻ
W SPEDYTOR**

697 PLN netto

 **PROFESJONALNY
SPEDYTOR**
BY MARIUSZ ŻAKIEWICZ

GOTOWE POD KONIEC KWIETNIA

REGULARNA SPRZEDAŻ +30-80%

DOSTĘP NA ZAWSZE (+AKTUALIZACJE)

30 DNI NA ZWROT BEZ POWODU

HANDLOWY.PROFESJONALNYSPEDYTOR.PL

TYLKO DO 16.03

SPRZEDAŻ
W SPEDYTOR

697 PLN netto

 PROFESJONALNY
SPEDYTOR
BY MARIUSZ ŻAKIEWICZ

PO REKLAMIE

Q&A



PROFESJONALNY
SPEDYTOR
BY MARIUSZ ŻAKIEWICZ



MEMO

02.03 - PERSONA I PROCES ZAKUPU

09.03 - PROSPECTING

16.03 - PROCES SPRZEDAŻY





Copyright © 2023 Mariusz Żakiewicz | ProfesjonalnySpedytor.pl
All rights reserved.