



# Sławomir Nadolny

Życie jest ciągłym procesem



## O mnie

Menedżer z 29-letnim doświadczeniem w zarządzaniu sprzedażą i marketingiem. Moje zamiłowanie do przekazywania wiedzy innym zaowocowały rozwojem kompetencji trenerskich i coachingowych. Szczególnie zainteresowany ludźmi i ich wyzwaniem na polu sprzedaży i obsługi klientów. Najważniejsze jest przedstawianie procesu biznesowego z perspektywy klienta i sprzedawcy. Procesu, w którym spotykają się przede wszystkim ludzie. Ludzie, którym towarzyszą emocje i namiętności, którzy mają chęć zaspokajania potrzeb poprzez zakup pożądanego produktu lub usługi.

## Dlaczego ze mną

Uczestnicy moich szkoleń opanują proces sprzedaży, równocześnie doświadczają uczuć, emocji i potrzeb klienta podczas kupowania. Zaobserwują proces biznesowy z dwóch perspektyw, co pozwoli im lepiej zrozumieć potrzeby klienta i własne reakcje na każdym etapie współpracy z klientem. Szkolenie jest prowadzone metodą indukcyjną, co pozwala pod okiem trenera spostrzec właściwe, adekwatne postawy i poczynania. W konsekwencji uczestnicy odkrywają indywidualne wnioski, na podstawie których wypracują osobiste techniki, które zwiększą ich skuteczność w zakresie procesu sprzedaży.

## Co jeszcze warto wiedzieć

### Co ludzie mówią o szkoleniach ze mną:

"Ciekawy i charyzmatyczny prowadzący"

"Na trening poszedłem nastawiony bardzo sceptycznie, ale zdziwiłeś mnie. Masz bardzo dużą wiedzę i wiem, że od Ciebie można się bardzo, bardzo dużo nauczyć."

### Mój największy szkoleniowy sukces:

Przeszkolenie pracowników działów sprzedaży 80 firm w 4 tygodnie.

### Na szkoleniu nie potrafię obejść się bez:

Interakcji z uczestnikami szkolenia.

### Na szkoleniu czuję satysfakcję, gdy:

Uczestnicy aktywnie biorą udział w tworzeniu ich nowych postaw i wiedzy, których będą używać z sukcesem w swojej pracy.

### Zawodowo marzę o tym:

Prowadzeniu akademii sprzedaży.

### Moja największa trenerska zaleta to:

Doświadczenie zawodowe poparte wiedzą i sukcesami w sprzedaży.

### Podziwiam:

Ludzi, którzy zawsze widzą szansę a nie stratę.

### Gdybym nie był trenerem, to byłbym:

Sprzedawcą.

### A po godzinach zawsze znajdę czas na:

Rodzinę, czytanie i rozwój swoich pasji.