

FIM CONSULTING SP. Z O.O.

ORAZ

IZBA PRZEMYSŁOWO – HANDLOWA W RZESZOWIE

serdecznie zapraszają na

BEZPŁATNE SEMINARIUM BIZNESOWE

„Obroty rosną, a zyski spadają... I co dalej?”

16 września 2021r. godz. 10:00 – 13:00
Restauracja „GALAKTYKA” w Rzeszowie
ul. Zdzisława Kozienia 3, 35-326 Rzeszów

Seminarium oparte jest wyłącznie na **praktycznych przypadkach polskich przedsiębiorstw** produkcyjnych i dystrybucyjnych, które w pełni doświadczyły efektów wdrożenia **systemowego zarządzania zyskiem**.

Przedstawiamy **rozwiązania nieoczywiste**, które inspirująco wpływają na ludzi, zmieniają ich podejście, postawę oraz zmieniają systemy planowania i podejmowania decyzji!

Pokażemy Państwu w jaki sposób **rozwiązaliśmy najważniejsze problemy naszych Klientów** oraz przedstawimy wartość, którą wnieśliśmy do różnych organizacji.

Poszukamy odpowiedzi na pytania:

- ↑ **Jaki jest potencjał wzrostu zysku mojej Firmy, ile i na czym zarabiam?**
- ↑ **Czy największy Klient na pewno jest najlepszym Klientem?**
- ↑ **Jak zwiększyć rentowność sprzedaży?**
- ↑ **Jak szybko i sprawnie zoptymalizować koszty? praktyczne przykłady...**

Plan seminarium

10:00-10:15 – Powitanie uczestników

10:15-12:45 – Obroty rosną, a zyski spadają...I co dalej?

- **Wprowadzenie – gdzie powstaje zysk przedsiębiorstwa?**
- Czy na produkcie/kliencie tracę czy zarabiam ?
- Jak bardzo przydatne są informacje o rentowności klientów i produktów w zwiększaniu zysków?
- Czy każde zlecenie jest opłacalne?
- **Jaki zmierzyć potencjał wzrostu zysku, gdzie on leży i jak go osiągnąć?**
- Studium przypadku – duża firma produkcyjna sprzedająca produkty pod marką własną i obcą.
- Systemowe zarządzanie zyskiem- jak podejść do wdrożenia?

12:45-13:00 – Zakończenie



Informacje o Prelegencie:

Piotr Skrzypczak, Dyrektor Handlowy FiM Consulting- absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Posiada rozległą wiedzę na temat funkcjonowania przedsiębiorstw. Ponad 22 lata doświadczeń w sprzedaży i marketingu w renomowanych firmach krajowych i zagranicznych, w tym 15 lat pracy na stanowisku Dyrektora Handlowego, a następnie Dyrektora Generalnego / Prezesa w firmach duńskich i niemieckich. Ostatnie lata jako Prezes Zarządu Spółki Akcyjnej. W ramach realizowanych projektów

pełnił m.in. funkcję Dyrektora Handlowego firmy Wkręt-met Klimas, zarządzając strukturą sprzedaży złożoną z 8 dyrektorów regionalnych, 5 segmentowych i ponad 100 handlowców. Przez prawie dwa lata współpracuje z firmą Ferax i Wola– marki GATTA i WOLA, budował od podstaw proces sprzedaży firmy w kanale nowoczesnym, optymalizował kanał tradycyjny i sprzedaż eksportową. Posiada doświadczenie w restrukturyzacji firm, optymalizacji procesów, wprowadzaniu na rynek nowych produktów, sprzedaży, reklamie, dystrybucji oraz zarządzaniu ludźmi. Wykonywane zadania: podnoszenie wartości firmy, wzrost rentownej sprzedaży

Wypełnione zgłoszenie proszę przesłać na adres: joanna.graczyk@fim.pl

UWAGA!

Ilość miejsc jest ograniczona i decyduje kolejność zgłoszeń do dn. **13.09.2021**

Udział w seminarium jest bezpłatny.

Maksymalna ilość zgłoszonych uczestników z firmy – 2 osoby.

FiM Consulting Sp. z o.o.

telefon: +48 665 404 443

e-mail: biuro@fim.pl

internet: www.fim.pl

