


**MARKETING I SPRZEDAŻ USŁUG DORADCÓW PODATKOWYCH
- PLAN SZKOLENIA**

Dla:
Krajowej Izby Doradców Podatkowych

 **BIURO W POZNANIU**

ul. Wrocławska 21/5,
61-838 Poznań

 **BIURO W WARSZAWIE**

ul. Okopowa 56/254,
01-042 Warszawa

 **BIURO WE WROCŁAWIU**

ul. Prosta 36,
53-508 Wrocław

MARKETING I SPRZEDAŻ DLA DORADCÓW PODATKOWYCH

szkolenie prowadzone przez praktyków

Czas trwania: 6 godz.

Praktyczne informacje, szkolenie i odpowiedzi na Państwa pytania.

MARKETING DLA DORADCÓW PODATKOWYCH (3 GODZ.)

Prowadzący: Marcin Tomczak i Jacek Stanisławski

- **Tworzenie planu marketingowego dla kancelarii**
- **Sprawdzone narzędzia i sposoby ich wykorzystania**
 - content marketing
 - media społecznościowe
 - video i audio
 - budowanie marki osobistej doradcy podatkowego
 - działania niestandardowe
- **Pisanie tekstów do wykorzystania w działaniach marketingowych**
- **Monitoring internetu dla doradców podatkowych**

LINKEDIN DLA DORADCÓW PODATKOWYCH

- SZKOLENIE PODSTAWOWE (1 GODZ.)

Prowadzący: Jacek Stanisławski

- **Jak stworzyć bardzo dobry profil osobisty i firmowy?**
- **Tworzenie i rozbudowa sieci kontaktów**
- **Dobre i złe praktyki w biznesowym portalu społecznościowym**

SPRZEDAŻ USŁUG DORADCÓW PODATKOWYCH (2 GODZ.)

Prowadzący: Arkadiusz Chludziński

- **Jakie są najczęstsze błędy w sprzedaży usług profesjonalnych?**
- **Jak budować motywację u klienta?**
- **Zmiana reguł gry w sprzedaży na rynku usług profesjonalnych - czy jesteś na nią gotowy?**
- **Na co stawiać w nowoczesnym procesie sprzedażowym?**

BIURO W POZNANIU

ul. Wrocławska 21/5,
61-838 Poznań

BIURO W WARSZAWIE

ul. Okopowa 56/254,
01-042 Warszawa

BIURO WE WROCŁAWIU

ul. Prosta 36,
53-508 Wrocław

PROWADZĄCY

Marcin Tomczak

TOMCZAK STANISŁAWSKI MARKETING

Kreatywny marketingowiec, specjalizujący się w obszarze internetowym. Wspiera kancelarie prawne i podatkowe oraz samorządy zawodowe adwokatów, radców prawnych i doradców podatkowych dostarczając im rozwiązania marketingowych na poziomie strategicznym, taktycznym i operacyjnym.

Zarządzał agencją interaktywną i przeprowadził około trzystu różnych projektów, w tym o zasięgu międzynarodowym. Współpracował z ponad setką przedsiębiorstw, instytucji i organizacji. Absolwent trzech wyższych uczelni (nie tylko polskich), z wyróżnieniem wyspecjalizował się w marketingu internetowym, badaniu rynku i opinii publicznej, marketingu politycznym oraz socjologii prawa.

Inicjator i prelegent podczas 6 edycji międzynarodowej konferencji nowoczesnych prawników — LEGAL MARKET DAY.

Jacek Stanisławski

TOMCZAK STANISŁAWSKI MARKETING

Prawnik, który specjalizuje się w marketingu dla prawników. Zna specyfikę branży i to pomaga mu przy tworzeniu strategii marketingowych oraz projektowaniu narzędzi służących do promocji i budowania wizerunku kancelarii.

Zawodowo interesuje się również optymalizacją procesów pracy oraz innowacyjnymi rozwiązaniami dla biznesu. Doświadczenie zdobywał także pracując w kancelariach prawnych oraz jako członek zarządów i rad nadzorczych.

Inicjator i prelegent podczas 6 edycji międzynarodowej konferencji nowoczesnych prawników — LEGAL MARKET DAY. Wykładowca podczas licznych szkoleń dla radców prawnych i adwokatów.

Arkadiusz Chłudziński

TOMCZAK STANISŁAWSKI MARKETING
SANDLER TRAINING POLSKA

Posiada ponad 10 letnie doświadczenie w prowadzeniu działań Business Development. Pracował w takich firmach jak Orange Polska (Account Manager), Deloitte (Business Development Coordinator) oraz PwC (Head of Business Development Team).

Łączy wiedzę praktyczną, zdobytą na polu sprzedaży z wiedzą naukową. Entuzjasta sprzedaży. Konsultant, Trener Sandler Training Polska. W sprzedaży kieruje się zasadą: „wyróżnij się albo zgin”.

Autor wielu publikacji. Naczelny pogromca bezrefleksyjnego podejścia do prowadzenia działań sprzedażowych. Sprzedawca nawrócony na marketing.

Doświadczony szkoleniowiec i prelegent.

BIURO W POZNANIU

ul. Wrocławska 21/5,
61-838 Poznań

BIURO W WARSZAWIE

ul. Okopowa 56/254,
01-042 Warszawa

BIURO WE WROCŁAWIU

ul. Prosta 36,
53-508 Wrocław