



Zaproszenie  
Inauguracja XI edycji  
**Polish National Sales Awards 2019**

## Czy dział sprzedaży może sprzedawać sam?

Współfunkcjonowanie działów sprzedaży, HR, marketingu oraz customer experience w organizacjach sprzedażowych, zwieńczone sukcesem, na przykładach studiów przypadków m.in. L'Occitane oraz Grupy Żywiec S.A.

### Data i miejsce:

4 marca 2019 r., godz. 14:00 – 17:00

Business Centre Club, Plac Żelaznej Bramy 10, Warszawa

### Program:

(rejestracja 13:30 – 14:00)

14:00

Inauguracja XI edycji Polish National Sales Awards 2019:

Elżbieta Pełka, Prezes Zarządu PNSA

Prof. Andrzej Jacek Blikle, Kapituła Nagrody PNSA – wystąpienie

Omówienie procesu ocennego PNSA:

dr Grzegorz Sobiecki, Członek Kapituły Sędziowskiej PNSA

14:40

Prezentowanie i omówienie planów Polish National Academy:

Elżbieta Pełka

Jolanta Nowak-Jurczyńska, Partner projektu

15:00 - 16:00

Prezentacje studiów przypadków:

L'Occitane: Hubert Pełka, Marketing Director Central & Eastern Europe; Anna Kwoka, Retail Manager

Grupa Żywiec S.A.: Andrzej Borczyk, Dyrektor HR

16:15 – 17:00

Deбата merytoryczna: prowadzenie Elżbieta Pełka

Uczestnicy: Andrzej Borczyk – Grupa Żywiec S.A.; Paweł Gąsiorowski – Contact Center Banku Pekao S.A.; Jarosław Helman – PZU S.A.;

Marta Iskra – Carrefour Polska; Jakub Kłoczewiak – Allegro.pl; Hubert Pełka – L'Occitane

Podsumowanie debaty i dyskusji

**ZAREJESTRUJ SIĘ**

R.S.V.P.

Tomasz Franczak

608-490-374

tomasz.franczak@pnsa.pl

**www.pnsa.pl**

### Partnerzy wydarzenia



PEŁNOMOCNIK RZĄDU  
DO SPRAW MAŁYCH I ŚREDNICH  
PRZEDSIĘBIORSTW

