



POLISH NATIONAL SALES AWARDS

UL. BIELSKA 29/2, 02-394 WARSZAWA  
TEL.: +48 22 853 56 22-24  
FAX: +48 22 853 56 25

WWW.PNSA.PL

**INFORMACJA PRASOWA**  
Warszawa, 19 marca 2015

## Inauguracja VII edycji konkursu PNsA już za nami

Poziom i potencjał polskiego rynku e-commerce jest dobry i perspektywiczny. Nieetyczne działania są nieopłacalne, a rynek e-commerce jest z racji swojej większej transparentności na takie procedury odporniejszy. To tylko niektóre z wniosków ekspertów, które zostały zaprezentowane na Inauguracji VII edycji konkursu Polish National Sales Awards. Wydarzenie odbyło się 17 marca br. na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Na wydarzeniu zostały ponadto przedstawione wyniki badań realizowanych wspólnie, przez PNsA oraz Instytut Badawczy Millward Brown, na temat: „Jak e-commerce w Polsce pomaga w uzyskiwaniu wyników, spełnianiu potrzeb klienta oraz wzmacnianiu etyki w sprzedaży?”. Uroczystego otwarcia gali dokonał prof. UW dr hab. Jacek Męcina, Sekretarz Stanu w Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej, a wydarzenie poprowadził Wojciech Szelaąg, dziennikarz ekonomiczny. W wydarzeniu uczestniczyło 70 osób ze świata biznesu, nauki oraz mediów. Tematem przewodnim VII edycji konkursu PNsA jest zagadnienie: „Innowacje w Sprzedaży a obsługa klienta”.

Na wstępie Elżbieta Pełka, Prezes Polish National Sales Awards uroczystie powitała gości. opowiedziała o misji konkursu, przebiegu tegorocznej edycji oraz o jej harmonogramie. *„Misją PNsA jest działanie na rzecz rozwoju przedsiębiorstw poprzez wspieranie działów sprzedaży przy jednoczesnym tworzeniu etosu profesjonalnego sprzedawcy. PNsA to konkurs dla sił sprzedażowych, w tym roku uroczystie ogłaszamy jego już VII edycję. PNsA to najbardziej prestiżowy konkurs sektora sprzedaży w Polsce. Posiada unikatową metodologię oceny kandydatów zapewniającą merytoryczną ocenę na każdym z etapów konkursu w oparciu o ściśle opisane obszary kompetencji oraz kryteria.*

### Patronat strategiczny



### Srebrny Sponsor VII edycji PNsA



### Partnerzy Inauguracji PNsA



### Patronaty medialne



### Partnerzy



### Partner Technologiczny





POLISH NATIONAL SALES AWARDS

UL. BIELSKA 29/2, 02-394 WARSZAWA  
TEL.: +48 22 853 56 22-24  
FAX: +48 22 853 56 25

WWW.PNSA.PL

*Niezależna ocena kandydatów następuje przez zespoły sędziowskie składające się z ekspertów i praktyków. Rejestrację uczestników zaczynamy 20 marca br."*

Następnie Kuba Antoszewski z Instytutu Badawczego Millward Brown zaprezentował wyniki badań. *„Sprzedawcy nieco częściej używają rozwiązań e-commerce do celów sprzedażowych niż analitycznych. Sprzedaż internetowa, to według badań ok. 26% łącznej sprzedaży. Przewidywania odnośnie sprzedaży produktów lub usług w Polsce w najbliższej przyszłości nie są zbyt optymistyczne, tak samo jak w 2014 roku – dwie trzecie badanych osób uważa, że w ciągu najbliższego roku sprzedawać będzie trudniej.”* W panelu dyskusyjnym na temat badań, który nastąpił tuż po prezentacji poruszono wiele istotnych społecznie zagadnień. Prelegenci zauważyli, iż narzędzia e-commerce są tworzone z myślą o dużych organizacjach. Wiele, szczególnie mniejszych firm, nie korzysta z narzędzi internetowych, takich jak np. google analytics i bazują na intuicji, a szczegółowa analiza potrzeb klienta jak big data to jest właśnie przyszłość. W czym tkwi problem? Często wynika on z tego, że sprzedawcy mają problem z analizą danych pochodzących z big data. Nie potrafią oni dokonać skutecznej ich syntezy i dokonać odpowiedniej selekcji tych najważniejszych. A przecież w e-commerce trzeba pamiętać o tym, iż Klient, który wchodzi do internetu już czegoś konkretnego szuka i potrzebuje otrzymać od sprzedawcy daną wartość. **Obecnie to właśnie klient jest dysponentem zakupów, ponieważ w e-commerce władza z rąk szefów sprzedaży przeszła w ręce klienta.**

Drugi panel dyskusyjny: „Rola innowacji w sprzedaży i gospodarce” wywołała ogromne zainteresowanie zgromadzonych uczestników, szczególnie pytanie o to, czy innowacje mogą być dla firmy szkodliwe? Wyczerpująco odpowiedziała na nie Elżbieta Pełka. *„Innowacje są ważne w sprzedaży i ogólnie w rozwoju przedsiębiorstwa. Jeśli firma nie jest na nie gotowa bądź wdroży je nieumiejętnie, wygenerują jedynie dodatkowy, zbędny koszt. Ryzyko z tym związane będzie zawsze. Jednak są niezbędne. Już od początku lat 90. widzimy systematycznie wdrażane innowacje na różnych poziomach, takich jak np. zarządzanie, human resources. Szczególnie w mediach, marketingu nie można sobie pozwolić na ich brak. Innowacyjność wpływa na konkurencyjność i bezpośrednio*

Patronat strategiczny



Srebrny Sponsor  
VII edycji PNSA



the company for women

Partnerzy Inauguracji PNSA



Patronaty medialne



Partnerzy



Partner Technologiczny





POLISH NATIONAL SALES AWARDS

UL. BIELSKA 29/2, 02-394 WARSZAWA  
TEL.: +48 22 853 56 22-24  
FAX: +48 22 853 56 25

WWW.PNSA.PL

przekłada się na sprzedaż. Innowacje to również obsługa posprzedażowa i serwis. Obecnie rynek tego właśnie oczekuje.”

Gościem specjalnym panelu dyskusyjnego był sam prof. dr hab. Alojzy Nowak, Prorektor Uniwersytetu Warszawskiego. Otrzymał on specjalne podziękowania za intensywną pracę i stałe zaangażowanie w ramach funkcjonowania w Kapitulie Nagrody PNSA, za wsparcie w szerzeniu wiedzy na temat etyki w sprzedaży i jej najwyższych standardów wśród młodego pokolenia, za nieustające działania na rzecz aktywizacji środowisk sprzedażowych oraz za olbrzymi wkład w tworzenie podwalin gruntownej wiedzy z zakresu sektora sprzedaży w Polsce.

**Kontakt dla mediów:**

Aleksandra Mołędowska

e-mail: [aleksandra.moledowska@epcreatives.pl](mailto:aleksandra.moledowska@epcreatives.pl)

kom. 662-231-824

Patronat strategiczny



Srebrny Sponsor  
VII edycji PNSA



Partnerzy Inauguracji PNSA



Patronaty medialne



Partnerzy



Partner Technologiczny

