

INFORMACJA PRASOWA

Warszawa, 4 lipca 2013r.

Droga do sukcesu z PNSA

Wsparcie w budowaniu ścieżki kariery oraz rozwoju osobistym pracownika-sprzedawcy umożliwia konkurs Polish National Sales Awards, który w tym roku odbywa się już po raz V. W konkursie biorą udział pracownicy i zespoły sprzedażowe działające w 10 branżach, którzy startują w 17 kategoriach konkursowych. Pracodawcy, którzy zgłaszają swych pracowników do konkursu, zyskują dzięki niemu dodatkowe narzędzie oceny i motywacji zespołu. Konkurs posiada wypracowaną unikatową metodologię konkursową, a gwarancję jego jakości stanowi oparcie oceny uczestników na obiektywności i na merytorycznym podejściu ekspertów.

Jak mówią uczestnicy oraz przedstawiciele przedsiębiorstw nominujący pracowników – PNSA to platforma, umożliwiająca porównanie siebie i swoich kompetencji z innymi pracownikami, zajmującymi to samo stanowisko w różnych firmach. Konkurs PNSA to przede wszystkim obiektywna ocena jakości firmy i zatrudnionych w niej ludzi, która przekłada się na obraz przedsiębiorstwa w ocenie rynku. To także element systemu motywującego pracowników.

Udział w konkursie Polish National Sales Awards stał się trwałym elementem systemu motywacyjnego m.in. w UPC Polska. Dla nagradzanych w przeszłości finalistów, UPC Polska przygotowała osobne programy rozwoju oraz zaangażowała ich do budowania strategii sprzedażowej Spółki.

Dzięki tytułowi laureata konkursu PNSA przyznanego pracownikowi, firma a zarazem i jej klienci otrzymują potwierdzenie, że zarówno organizacja, jaki i zatrudnieni w niej sprzedawcy, reprezentują najwyższe standardy. Podczas konkursu możliwe jest pokazanie najlepszych praktyk wypracowanych przez przedsiębiorstwo. Co więcej, firma postrzegana jest jako pracodawca, który dba o rozwój pracowników, a to przyciąga do firmy talenty i wpływa na zwiększenie efektywności rekrutacji. Z perspektywy pracownika natomiast, sukces w tego rodzaju współzawodnictwie, wart jest podkreślenia w CV – mówi Jarosław Pijanowski, Dyrektor Pionu Sprzedaży UPC Polska.

Krzysztof Klimczak, Prezes Strauss Cafe Poland, znalazł się w gronie wyróżnionych w III edycji PNSA jako ówczesny Dyrektor Sprzedaży. Obecnie sam deleguje pracowników do konkursu, w którym brał udział.

PNSA, jako organizacja, gwarantuje możliwość udziału w wielu panelach i dyskusjach dotyczących sektora sprzedaży. Pozwala to na ciągły rozwój, stałą weryfikację swoich umiejętności oraz wypracowanie nowego spojrzenia na branżę – komentuje Krzysztof Klimczak. - Co więcej, daje poczucie bycia częścią społeczności sprzedażowej i możliwość nawiązania kontaktu z innymi przedstawicielami sektora, pracującymi w różnych branżach. Jeśli nominacja konkursowa kończy się sukcesem, posiadanie

PARTNER WSPIERAJĄCY



PARTNER MERYTORYCZNY



PARTNER STRATEGICZNY



PARTNER GALI



PATRONI BRANŻOWI



PATRONI MEDIALNI



PATRONI INSTYTUCJONALNI



SPONSOR STRONY WWW





w szeregach sił sprzedażowych laureata PNSA, poprawia wizerunek pracowników danej firmy na tle konkurencji, co sprawia, że działania przedsiębiorstwa stają się wzorem do naśladowania.

PNSA, jako jedyny na rynku konkurs, który w swojej formule nagradza zespoły sprzedaży, pozwala na integrację oraz pokazanie instytucjom państwowym jak liczne i ważne są siły sprzedażowe i jak ogromny mają wpływ na PKB polskiej gospodarki – podsumowuje Jarosław Pijanowski.

Kontakt dla mediów:

Agnieszka Wawrynek

Junior PR Executive

Kom.: (+48) 600 073 489

e-mail: agnieszka.wawrynek@epcreatives.pl

PARTNER WSPIERAJĄCY



PARTNER MERYTORYCZNY



PARTNER STRATEGICZNY



PARTNER GALI



PATRONI BRANŻOWI



PATRONI MEDIALNI



PATRONI INSTYTUCJONALNI



SPONSOR STRONY WWW

