Press Pack

Karol **Froń**

2019

Spis treści

Kim jest Karol Froń?	3
Historia aktywności biznesowej	4
Misja – Life Hunting	6
Dotychczasowe osiągnięcia	6
Rekomendacje	8
Kontakt	9

Kim jest
Karol Froń?

Karol Froń jest praktykiem i mentalistą sprzedaży. Jest przedsiębiorcą, trenerem i konsultantem.

Pomaga małym i średnim firmom, dyrektorom sprzedaży i handlowcom zwiększać sprzedaż, osobistą efektywność i budować zespoły sprzedażowe. Jego zainteresowania zawodowe to rozwój umiejętności miękkich, przywództwo i psychologia sukcesu.

Jest autorem 4 książek o sprzedaży i świadomym, nowoczesnym przywództwie. Wykłada na dwóch uczelniach wyższych: Akademii Górniczo Hutniczej i Asbiro, jest członkiem zarządu dwóch spółek, absolwentem Uniwersytetu Wrocławskiego i Wszechnicy Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Specjalizuje się w sprzedaży telefonicznej i cold callingu za pomocą hunterskiego modelu OK SPRZEDAŻ oraz w budowaniu zespołów sprzedaży za pomocą autorskiej koncepcji Dream Sales Team. Jest trenerem Brian Tracy International w Polsce.

W jednej ze swoich firm zatrudnił w ciągu 6 lat 4500 pracowników i wyszkolił 80 menadżerów i trenerów sprzedaży. Przeszedł drogę od sprzedawcy do menadżera projektu, w największym call center w Polsce – CCIG, gdzie zbudował najskuteczniejszy zespół sprzedaży spośród 70 innych, osiągając targety miesięczne nawet na poziomie 170%.

Znany jest z robienia firmowych ewolucji w małych i średnich przedsiębiorstwach czyli wdrażania zmian w sposobie zarządzania pracownikami i sprzedaży, prowadzącymi do wyższych zysków. Prowadzi także warsztaty dla wyższej kadry menadżerskiej, szkolenia i treningi personalne, coachingi on the job, mastermindy z cold callingu. Wydaje produkty cyfrowe i fizyczne, występuje na konferencjach, pisze do gazet i portali internetowych, do dziś aktywnie sprzedaje, a wszystko czego uczy, samodzielnie testuje
w swojej firmie.

Pomagam PRZEDSIĘBIORCOM:

- **stworzyć** z ich firmy **idealne miejsce** do **pracy** dla handlowców
- **wdrożyć** sprawdzone **procedury**, usprawniające pracę ich działów handlowych
- **zwiększyć sprzedaż**, poprzez zmianę postawy i umiejętności ich pracowników

Pomagam DYREKTOROM SPRZEDAŻY:

- **zaplanować** i **osiągnąć** wymierne **KPI** biznesowe
- zbudować **lojalny** i **skuteczny** zespół sprzedaży (Dream Sales Team)
- zmniejszyć **rotację**, zwiększyć **zaangażowanie** i **skuteczność** sprzedaży

Pomagam SPRZEDAWCOM:

- **realizować** miesięczne, kwartalne i roczne **cele** sprzedażowe i finansowe
- radzić sobie z **obiekcjami, finalizować** transakcje, **budować** relacje
- utrzymywać wysoką **motywację i pozytywne nastawienie**, nawet pomimo porażek

Historia aktywności biznesowej

Karol Froń jest praktykiem sprzedaży i biznesu, a to oznacza, że całą swoją wiedzę i umiejętności zdobywał poprzez własne doświadczenie, a nie teorie z książek.

Jest jednym z niewielu nauczycieli sprzedaży i przywództwa, który nie tylko sam sprzedawał i budował zespoły w największym call center w Polsce, ale robi to do dziś z sukcesami, w swojej firmie.

Każdy fragment jego życiorysu jest bardzo dobrze udokumentowany, a ścieżka jaką przeszedł jest przykładem na to, że aby zostać uznanym i szanowanym ekspertem, należy mieć solidne podstawy w postaci doświadczenia.

Oto jego historia:

2007-2009 – CCIG – Telemarketer – zatrudnia się w największym call center w Polsce, gdzie jako telemarketer wykonuje w ciągu 2 lat ponad 30 000 rozmów z klientami na projektach farmaceutycznych i telekomunikacyjnych. Jest pionierem sprzedaży do branży farmaceutycznej, wprowadzając do polskich aptek leki z importu równoległego, dziś znane i popularne jako zamienniki oryginalnych leków. *Uczę się systematyczności, wytrwałości i dążenia do celu.*

2010-2011 – CCIG – Menadżer zespołu – 2 lata na stanowisku telemarketera sprawiają, że posiada ogromną wiedzę na temat sprzedaży i prezentując swoje kompetencje na Assessment Center, zostaje wybrany na stanowisko Menadżera zespołu. Obejmuje nadzór nad 25 osobowym zespołem telesprzedawców. Pierwszy zespół rozpada się, traci autorytet u pracowników, zanim zdążył go na dobre zbudować i jego kariera wisi na włosku. Wyciąga wnioski i drugi zespół buduje wg innej metody (dziś znanej jako koncepcja Dream Sales Team) i staje się on najskuteczniejszym zespołem telesprzedaży na projekcie telekomunikacyjnym spośród 70 innych zespołów (w firmie pracuje 3500 ludzi). Do jego zadań należy realizacja targetów miesięcznych (nawet 170%), prowadząc równocześnie dwa zespoły sprzedaży. Rekord to 303h przepracowane w lipcu 2010 i osiągnięcie założonych celów, zarządzając 45 pracownikami. *Uczę się przywództwa, zarządzania sobą w czasie i zarządzania zespołem.*

Prowadzę szkolenia, mentoringi i warsztaty z zakresu:

- **sprzedaż telefoniczna**
- **przywództwo**
- **budowanie zespołów**
- **marka osobista**
- **psychologia sukcesu**
- **inteligencja finansowa**

2011-2012 – CCIG – Menadżer projektu – dotychczasowe sukcesy jako menadżer zostają docenione i otrzymuje awans na stanowisko Kierownika Projektu. Zarządza grupą 7 menadżerów i pośrednio 140 telemarketerami. Odpowiada przed Zarządem firmy za realizacje celów ilościowych i jakościowych na projekcie pozyskania klienta dla sieci Orange. Jego zespoły realizują miesięcznie ponad 1000 nowych aktywacji, w tym 300 w sektorze B2B. Używając niestandardowych i autorskich koncepcji przywództwa osiąga spektakularne efekty, nieosiągalne dla innych. *Uczę się planowania strategicznego, motywowania pracowników, controllingu i pracy w stresie.*

2012-2013 – Biuro Doradców Biznesowych – osiągając w korporacji sufit, w szczycie kariery podejmuje decyzje o odejściu z korporacji i założeniu własnej działalności. Dołącza do żony, która otwiera biuro doradców biznesowych w sieci Play. Wspólnie pracują od rana do wieczora, sprzedając na bardzo konkurencyjnym rynku, osiągając w ciągu 6 miesięcy wynik od 0 do 16.000/m-c obrotu. Tworzą własne mini call center z 3 osobami, którzy umawiają spotkania, a Karol zajmuje się finalizowaniem transakcji. *Uczę się pracy na własny rachunek, na prowizji, bez pewnego wynagrodzenia.*

2013-dziś – Contact Center One – po 8 miesiącach prowadzenia firmy zakładają Spółkę z.o.o, wynajmują 150 metrowe biuro w centrum Częstochowy, otwierają call center i zatrudniają z tygodnia na tydzień 140 pracowników, tworząc największe call center dla Play i KRD w Polsce. W ciągu 6 lat zatrudniają 4500 pracowników, sprzedając przez telefon do 82 000 klientów dla takich firm jak Orange, Play, T-Mobile, KRD, Zepter, Fortum, BMW. Osiągają 6 mln obrotu w 4 lata i stają się najbardziej rozpoznawalnym, najlepiej płacącym i nieszablonowym call center w Częstochowie. *Uczę się rekrutowania pracowników, wszechstronnego organizowania pracy zespołów sprzedaży, prowadzenia biznesu w bardzo trudnej branży, radzenia sobie z porażkami i wyzwaniami na stanowisku przedsiębiorcy.*

2014-dziś – Marka „FRONIU" – rozpoczyna działalność edukacyjną, prowadzi szkolenia, warsztaty, konsultacje, występuje na scenach Brian Tracy International w Polsce, pisze 4 książki o sprzedaży i przywództwie, tworzy jedyną w sieci Akademię Sprzedaży, gdzie od zera nauczysz się sprzedawać na zimno przez telefon, prowadzi mastermindy cold callingu, gdzie krok po kroku pokazuje jak zdobywać nawet 5 płacących klientów tygodniowo przez telefon.

Misja – Life Hunting

Karol Froń jest propagatorem idei Life Huntingu, czyli filozofii czerpania z życia pełnymi garściami. Większość ludzi snuje się przez życie bez świadomości tego dokąd i w jakim celu zmierzają. Brakuje im jasno określonych celów i odwagi do marzenia o tym, czego naprawdę by chcieli. Wolą zadowalać się byle czym, bo nie wierzą, że zasługują na więcej i boją się po to sięgnąć. Wyrastając z wzorców rodzinno-kulturowych, niosą na plecach ciężar negatywnych przekonań i ograniczeń odnośnie tego, co wypada, co jest możliwe, co się powinno, a czego nie. Kultywują to, co wynieśli z domu, zamiast najpierw zastanowić się na tym czego tak naprawdę chcą, a potem pomyśleć co muszą zacząć robić, by to osiągnąć.

Life hunting to postawa, która wyróżnia ludzi chcących od życia więcej, nie godzących się na przeciętność. To wyjątkowość, nieszablonowość i pozwalanie sobie na autentyczność w relacjach z innymi, bez konieczności zakładania masek. To prawda, która jest afrodyzjakiem.

Life hunter ma odwagę sprzeciwić się utartym schematom i być nonkonformistą, gdyż człowiek tylko wtedy jest wolny, gdy wolna jest jego dusza.
Life hunter tworzy świadomie swoje życie dbając o równowagę we wszystkich jego sferach: praca, rodzina, pragnienia osobiste, finanse i zdrowie. Life hunter, to łowca emocji, wrażeń, doświadczeń, przygód, chwil, relacji. Nigdy się nie poddaje w drodze do realizacji swoich celów i marzeń, ale nie zapomina o tym by być wdzięcznym za to, co już ma. Dąży do doskonałości, celując w gwiazdy, nawet jeśli miałby zatrzymać się na księżycu.

Dotychczasowe osiągnięcia

- **laureat konkursu Ambasador Call Center w kategorii Menadżer 2017**
- **certyfikowany coach Erickson Institute of Coaching**
- **najlepszy zespół sprzedaży w 2010 r. w CCIG (spośród 70 zespołów, 3500 pracowników w firmie)**
- **11 dniowy samotny (3 osoby) spływ canoe, rzeką Rio Napo w dżungli Amazońskiej**
- **zatrudnienie w firmie 140 pracowników z tygodnia na tydzień**
- **samodzielne napisanie i wydanie 4 książek**
- **stworzenie największego call center sprzedającego dla Play i KRD**

Karol Froń

Znany z bezpośredniego i prostego przekazu, który nie pozostawia wątpliwości. Potrafi tłumaczyć trudne zagadnienia w łatwy sposób, dzięki czemu słuchając go uczysz się szybciej i więcej rozumiesz.

Pomimo 33 lat, ma 12 letnie doświadczenie w sprzedaży, 9 letnie w budowaniu zespołów i 7 letnie w biznesie, przez co potrafi doskonale diagnozować problemy w firmie i w zespołach handlowych, a następnie przepisywać odpowiednie recepty, które pozwalają zespołom rosnąć, a firmom zarabiać.

Osobiście wyszkolił ponad 11 000 osób, a jego filmy w social mediach były wyświetlane ponad 700 000 razy.

SALES HUNTER

Marka **Froniu**, a jednocześnie firma Karola Fronia, jest obecnie jedną z nielicznych firm szkoleniowych w Polsce, które w 100% opierają swoje szkolenia o praktyczne doświadczenia w prowadzeniu biznesu i pracę w korporacji. Łącząc te dwa światy Karol Froń potrafi przenosić rozwiązanie znane ze świata korporacji, do małych i średnich biznesów, dzięki temu rodzinną atmosferę i indywidualne podejście do pracownika wplata w uporządkowany świat procesów, procedur i automatyzacji, podnosząc biznesy na wyższy poziom.

Mając doświadczenie pracy w różnych obszarach biznesu, może korzystać z wiedzy i doświadczenia kilkudziesięciu branż, transferując je z jednej branży do drugiej, dostosowując je do panujących realiów i potrzeb rynkowych. Rozwiązania wprowadzane przez Karola Fronia, zawsze są indywidualnie dopasowane do konkretnej organizacji, uwzględniające potrzeby i oczekiwania klientów. Stosuje autorskie metody pracy, używając adekwatnych narzędzi np. mentoringu, coachingu czy treningu.

Jako przedsiębiorca zatrudniający ponad 140 pracowników, który zrekrutował ponad 4500 osób i odbył ponad 30 000 rozmów handlowych z różnymi typami klientów, posiada umiejętności błyskawicznego czytania ludzi. Połączenie intuicji i doświadczenia pozwala mu w szybki sposób analizować charakter i osobowość, dzięki czemu potrafi łatwiej komunikować, docierać i wspierać rozwój i zarządzanie pracownikami, a także obsługę klienta i sprzedaż.

Doświadczenie w liczbach

30 000
wykonanych rozmów handlowych

4 500
zatrudnionych pracowników

30
zbudowanych zespołów

80
wyszkolonych menadżerów w firmie

4
napisane książki

11 000
przeszkolonych klientów

82 000
pozyskanych klientów przez telefon w firmie

80 000
telefonów miesięcznie wykonywanych przez pracowników

Rekomendacje

Jerzy Zientkowski
Speakerslair, Professional Speaker

„Karol Froń jest dla mnie jednym z najciekawszych autorytetów od sprzedaży telefonicznej. Nie dość, że potrafi praktycznie wesprzeć proces sprzedaży, to jeszcze umie o nim ciekawie opowiadać. Wiedza, którą przekazuje, jest prosta, łatwo aplikowalna, a przy okazji - dla mnie - odkrywcza i odświeżająca".

Grzegorz Asman
członek zarządu Go Online Sp. z o.o

"Karol Froń przeprowadził dla naszej firmy dwudniowe szkolenie wewnętrzne działu sprzedaży i obsługi klienta, połączone z konsultingiem dla kadry zarządzającej.

Jesteśmy pod wrażeniem umiejętności miękkich (budowanie relacji z klientem, procesy sprzedaży, segmentacja typów osobowości) oraz świetnego przygotowania merytorycznego Pana Karola. Zdobyta wiedza zwiększyła efektywność naszego działu sprzedaży o 12% już w pierwszym miesiącu po szkoleniu. Szczerze polecamy i liczymy na dalszą współpracę".

Wojciech Orzechowski
Prezes Zarządu Wiwn.pl

„Mam przyjemność potwierdzić, że Karol Froń wielokrotnie gościł na spotkaniach regionalnych organizowanych dla Uczestników moich Warsztatów Inwestowania w Nieruchomości WIWN.pl®.

Jest niekwestionowanym ekspertem w dziedzinie sprzedaży telefonicznej i bezpośredniej oraz negocjacji. Z niebywałym entuzjazmem dzieli się swoim wieloletnim doświadczeniem i wiedzą. Do każdej grupy Uczestników podchodzi indywidualnie, dostosowując się na bieżąco do jej wymagań. Zawsze odpowiada na wszystkie, nawet najtrudniejsze pytania Uczestników spotkań.

Jest jednym z najczęściej zapraszanych trenerów."

Kamil Rommel Sambor
Prezes Zarządu Brian Tracy Polska

„Szczerze rekomenduję Karola! Występował na konferencjach Brian Tracy Polska podczas cyklu "Techniki pokonywania obiekcji i finalizacji sprzedaży" oraz "Nowoczesne Techniki Sprzedaży", a także realizowanego specjalnie szkolenia warsztatowego Brian Tracy Polska "Zostań Mistrzem Telemarketingu" i przekazywał dużo wartościowej, praktycznej i użytecznej wiedzy z zakresu sprzedaży a zwłaszcza telemarketingu. Jest bardzo dobrym mówcą i trenerem, co wynika z arkuszy ocen uczestników konferencji i szkoleń."

Krzysztof Krupa
Prezes Zarządu Pro Media Sp. z o.o.

„Karol Froń został zaproszony do naszej Spółki, aby przeprowadzić szkolenie podnoszące umiejętności sprzedażowe naszych pracowników. Szkolenie okazało się być dla naszych handlowców przydatne i użyteczne. Trener skupił się nie tylko na przekazaniu nam wiedzy o technikach sprzedaży, ale przede wszystkim skoncentrował się na sferze mentalnej i zmianie postaw w naszym zespole.

To co udało się zrobić na szkoleniu, to obudzić ambicję i zwiększyć zaangażowanie pracowników, co pozwoliło pobudzić zespół do efektywniejszego działania. Dzięki dobrze skonstruowanemu schematowi szkolenia, zespół miał szansę zintegrować się. Wzajemnie zrozumieć zależności pomiędzy działami i stworzyć jedną, wspólną wizję działania, która może przynieść sukces całemu działowi, w długoterminowej perspektywie."

Wojciech Smoleń
Właściciel Agencji Intellect S.C.

„Karol Froń przeprowadził w naszej firmie roczny program mentoringowy dla działu sprzedaży. Nasza współpraca polegała na comiesięcznych spotkaniach z zespołem handlowym i pracowaniu nad poprawą poszczególnych elementów procesu sprzedaży telefonicznej. Spotkania te zaowocowały zmianą postaw na proaktywną, scaleniem członków zespołu w jeden, wielki organizm oraz zwiększeniem skuteczności w sprzedaży, poprzez wypracowanie nowego modelu sprzedaży. Dzięki nowemu sposobowi pozyskiwania klientów, osiągamy lepsze efekty niż wcześniej, przy mniejszym nakładzie sił i środków."

Damian Pisarek
Członek Zarządu Jelux Polska Sp. z o.o.

„Świeżość, zaangażowanie i pozytywne nastawienie, połączone z konkretną dawką wiedzy merytorycznej, to najważniejsze elementy, które uczestnicy wynoszą z każdego spotkania z Panem Karolem. Wierzę, że jeszcze nie jeden raz będziemy korzystać z jego szkoleń."

Kontakt:

Karol Froń SMC24
Ul. Bialska 55/7
42-202 Częstochowa
e-mail: media@karolfron.pl
tel.: 731 555 524