

Tutaj zaczynają się dobre decyzje!

Konferencja EKSPERCI z Wizją to coś więcej niż kolejne wydarzenie branżowe wpisane w Twój kalendarz – to odpowiedź na realne pytania, które zadają sobie właściciele i zespoły salonów optycznych. Od pierwszych edycji tworzona była z myślą o tych, którzy nie chcą utknąć w codziennej rutynie, ale szukają pomysłu, odwagi i wiedzy, by działać lepiej. To moment oderwania się od codzienności – nie dla odpoczynku, lecz by spojrzeć z dystansu i dostrzec to, co najważniejsze. Z dala od presji, ale blisko konkretnych rozwiązań.

Tegoroczna edycja po raz kolejny pokaże, że warto rozmawiać o rzeczach trudnych: o wypaleniu, lojalności, pieniądzu i o przepisach. W Strefie Mówców spotkają się eksperci, którzy nie powielają schematów. Dzielą się doświadczeniem, które sprawdza się w praktyce i które naprawdę pomaga. W tegorocznym programie są tematy, których znaczenie trudno przecenić, bo dotyczą tego, co w salonach optycznych najbardziej wrażliwe, najbardziej wymagające i najbardziej potrzebne.

Finanse pod kontrolą

Dobre intencje i świetna obsługa nie wystarczą, jeśli salon nie jest rentowny. Finansowe niedopatrzienia potrafią przez lata sączyć się niezauważenie – aż nagle okazuje się, że firma nie rośnie, choć codziennie ktoś w niej kupuje. Spotkanie „Zysk pod kontrolą” to okazja, by się temu przyjrzeć. Dowiesz się, jak analizować koszty, które decyzje inwestycyjne są opłacalne, a które odwołają rozwój. Nauczysz się patrzeć na liczby nie z lękiem, ale z ciekawością. Zamiast intuicji – konkret. Zamiast gaszenia



pożarów – plan. Bo rentowność to nie wynik szczęścia, a wynik decyzji. Zobaczysz też konkretne przykłady błędów, które popełniają nawet doświadczeni właściciele i nauczysz się, jak ich unikać. Zrozumiesz, że dobre decyzje finansowe zaczynają się nie tylko od liczb, ale od świadomości, gdzie naprawdę chcesz dojść. I że nie musisz być

księgowym, by mieć pełną kontrolę nad swoim biznesem. Spotkanie pozwoli też lepiej zrozumieć, jak tworzyć bezpieczne rezerwy finansowe na trudniejsze miesiące i jak unikać emocjonalnych decyzji inwestycyjnych. To także szansa na poznanie strategii, które pomagają przekuć dane z systemu sprzedaży w praktyczne działania.



Prawo, które chroni zamiast zaskakiwać

Reklamacje i zwroty to sytuacje, które mogą zbudować zaufanie – albo je całkowicie zniszczyć. Nie chodzi tylko o przepisy, ale o sposób ich stosowania, komunikację i postawę. Podczas wystąpienia „Prawo po Twojej stronie” poznasz praktyczne zasady działania w trudnych sytuacjach, które zdarzają się w niemal każdym salonie. Jak reagować? Co mówić? Jak dokumentować decyzje? Ta wiedza nie tylko daje bezpieczeństwo, ale też zwiększa profesjonalizm i przewagę konkurencyjną. Przekonasz się, że prawo nie musi być barierą – może być Twoim sprzymierzeńcem w budowaniu zaufania. Poznasz też sposoby reagowa-



nia w sytuacjach spornych, które nie tylko chronią interesy firmy, ale też wzmacniają jej wizerunek jako miejsca profesjonalnego i uczciwego. To wiedza, która daje spokój – i realną przewagę. Spotkanie będzie również okazją do uporządkowania najczęstszych błędów, jakie popełniają salony w kontaktach z klientami oraz do zdobycia narzędzi, które pomagają chronić się nie tylko przed skargami, ale i przed niepożądanym stresem. Zdobędziesz także wiedzę o tym, jak rozmawiać z trudnym klientem w sposób asertywny, a jednocześnie uprzejmy. Dowiesz się, które elementy regulaminów warto przemyśleć jeszcze raz, aby nie działały przeciwko Tobie. A przede wszystkim – poczujesz, że prawo może działać na Twoją korzyść, jeśli rozumiesz jego sens i potrafisz go komunikować. Klient z wyboru, nie z przypadku

Najlepszy klient to ten, który wraca i przyprowadza ze sobą innych. Ale lojalność nie dzieje się sama. Jest wynikiem wielu drobnych działań, które składają się na spójne i przemyślane doświadczenie zakupowe. Podczas dyskusji „Lojalność, która się opłaca” porozmawiamy o tym, jak wygląda współczesne podejście do relacji z klientem i co faktycznie buduje jego przywiązanie do salonu. Zamiast ogólnych teorii – konkretne przykłady działań, które wzmacniają zaufanie, rozpoznawalność i częstotliwość powrotów. Zastanowimy się także, jak tworzyć wartościowy system

relacji, który z czasem może stać się trwałym wyróżnikiem marki. Dla tych, którzy chcą, by ich salon był wybierany świadomie – nie z przypadku, ale z przekonania. Usłyszysz także, jak tworzyć spójny język komunikacji i jak prowadzić klienta przez kolejne etapy kontaktu z marką. To spotkanie, które może zmienić sposób myślenia o sprzedaży – z transakcyjnego na relacyjny. Dowiesz się również, jak rozpoznać momenty, w których lojalność klienta jest wystawiana na próbę – i jak wtedy reagować. Porozmawiamy o tym, co zrobić, by klient po wizycie czuł się lepiej niż oczekiwał. I jak lojalność zamienić w realną przewagę konkurencyjną, którą trudno skopiować. Wewnętrzna siła w świecie presji

Z czasem nawet najwięksi pasjonaci mogą poczuć spadek energii. Presja, odpowiedzialność, codzienna intensywność sprawiają, że nawet najbardziej zaangażowani właściciele i liderzy zespołów zaczynają tracić radość z pracy. „Jak nie stracić pasji do biznesu” to spotkanie, które daje oddech. Usłyszysz historie tych, którzy też mieli momenty zwątpienia – i wrócili silniejsi. Poznasz sposoby, jak zadbać o siebie bez poczucia winy. I jak znaleźć nowe źródła energii – w sobie, zespole i relacji z klientem. Czasem to właśnie ten temat okazuje się najpilniejszy. Rozmowa pomoże Ci spojrzeć na swój rytm pracy, priorytety i relacje z nowym zrozumieniem. Bo wypalenie nie bierze się z braku chęci – lecz z nadmiaru

obowiązków i braku równowagi. A zadbanie o siebie to nie luksus – to warunek skutecznego przywództwa. To także okazja do wyciągnięcia wniosków z doświadczeń, które często okazują się punktem zwrotnym w pracy lidera. I na rozmowę o tym, co naprawdę pozwala odzyskać równowagę – nie tylko na chwilę, ale na dłużej.

Przestrzeń, która sprzedaje, zanim zaczniesz mówić

Wnętrze salonu to nie tylko estetyka – to narzędzie wpływu. Odpowiednio zaplanowana przestrzeń może subtelnie, ale skutecznie wspierać sprzedaż, wpływać na emocje i decyzje zakupowe klientów. Spotkanie „Wnętrze, które sprzedaje” pozwoli spojrzeć na salon jak na mapę doświadczenia klienta – od wejścia, przez pierwsze spojrzenie, aż po moment wyboru oprawy. Dowiesz się, jak kolory, światło, układ mebli i ekspozycja wpływają na postrzeganie marki. Poznasz rozwiązania, które nie wymagają dużych inwestycji, a przynoszą widoczne efekty. To propozycja dla tych, którzy chcą, by wnętrze ich salonu było nie tylko funkcjonalne, ale także zapamiętywane i polecane. Spotkanie pokaże także, jak zadbać o logiczny układ ścieżki klienta i jak wykorzystać przestrzeń do wzmacniania decyzji zakupowych. To również dobry moment, by przyjrzeć się, jak wnętrze wpływa na zespół – i na jego skuteczność. Zobaczysz, dlaczego niektóre

elementy wystroju przyciągają wzrok, a inne pozostają niezauważone. Dowiesz się, jak unikać błędów, które powodują chaos lub wprowadzają niepotrzebny dystans. Porozmawiamy też o tym, jak spójność wizualna wnętrza wpływa na wiarygodność salonu w oczach klientów. I jak świadomie budować atmosferę, która wspiera sprzedaż – bez użycia słów.

Zespół, który chce działać razem

Za wynikami salonu nie stoi tylko dobra oferta – stoi codzienna praca ludzi, którzy potrafią działać wspólnie. W praktyce oznacza to coś więcej niż zgrany zespół – to środowisko, w którym każdy zna swoje zadania, wie, że jego praca ma znaczenie i czuje, że może liczyć na wsparcie. Spotkanie „Twój salon, Twoja drużyna” to przestrzeń do rozmowy o tym, jak budować takie środowisko w realiach codziennego napięcia, rotacji pracowników i różnic osobowości. Porozmawiamy o tym, jak działać z zespołem nie tylko wtedy, gdy pojawia się problem – ale także wtedy, gdy wszystko działa dobrze, by utrzymać motywację. Dowiesz się, co tak naprawdę działa, gdy chcesz zbudować zaangażowanie – i dlaczego premia finansowa nie zawsze wystarcza. Pojawia się tematy trudnych rozmów, konfliktów, ale też codziennych rytuałów, które wzmacniają współpracę. Zastanowimy się, co sprawia, że niektóre zespoły są odporne na kryzysy, a inne rozsypują się przy pierwszym napięciu. Usłyszysz, dlaczego wspólne cele są ważniejsze niż same zadania. Porozmawiamy też o tym, jak rozpoznawać pierwsze sygnały frustracji w zespole – zanim zamienią się w wypalenie. I dlaczego szczerza



rozmowa potrafi zatrzymać najlepszych ludzi w firmie na długie lata. Bo dobry zespół to nie przypadek – to efekt przemyślanego i konsekwentnego działania lidera. Zobaczysz, jak prosty plan rozwoju dla pracownika może wpłynąć na jego poczucie sensu i stabilności.

Między słowami – rozmowy, które zostają na długo

Choć program konferencji jest pełen merytorycznych spotkań, to właśnie rozmowy kularowe i spontaniczne wymiany doświadczeń często zapadają w pamięć najmocniej. To w tych chwilach rodzą się pomysły, które nie miałyby szansy zabrzmieć na scenie. To przestrzeń bez barier – pełna zrozumienia, inspiracji i wspólnoty. Wielu uczestników przyznaje, że to właśnie nieformalne rozmowy prowadzą do najbardziej trwałych zmian – bo pojawia się

w nich prawda, której nie zawsze da się zamknąć w slajdach. Takie momenty pozwalają dostrzec, że inni zmagają się z podobnymi dylematami – i że nie trzeba szukać gotowych rozwiązań, by zacząć myśleć inaczej. Niezależnie od tego, czy prowadzisz duży, rozpoznawalny salon, czy dopiero rozwijasz swój biznes – tu masz szansę na szczerą rozmowę z ludźmi, którzy rozumieją Twoją codzienność. Ta wymiana doświadczeń jest często równie cenna, co najbardziej dopracowane wystąpienie. Czasem jedno zdanie wypowiedziane w kuluarze potrafi nadać kierunek całej strategii. A jeden kontakt – przerodzić się w trwałą współpracę albo wsparcie, na które można liczyć po konferencji. Te rozmowy nie mają scenariusza, ale właśnie dlatego mają siłę.

Zmiana nie zawsze zaczyna się od wielkiego planu. Czasem wystarczy jeden moment, jedno zdanie, jedno spotkanie. Konferencja EKSPERCI z Wizją to przestrzeń, w której konkret spotyka refleksję – a z tej mieszanki rodzą się decyzje, które naprawdę zmieniają sposób działania salonu. Z roku na rok przybywa uczestników, którzy wracają nie tylko po wiedzę, ale po nową perspektywę.

Kolejna edycja konferencji EKSPERCI z Wizją odbędzie się w dniach 12–14 września 2025 roku w Łodzi.

Szczegóły programu i zapisy:

ekspert-optyk.pl/WIZJONERZY

Opracowanie: INTEROPTYKA,
na podst. mat. pras. EKSPERT OPTYK

