

CENTRUM SZKOLEŃ BIZNESOWYCH

Złote zasady sprzedaży bezpośredniej



- **PROMOCJA Urodzinowa SKK do 21 marca 2012 149 zł**
- **Szkolenie otwarte. Ilość miejsc ograniczona. Decyduje kolejność zgłoszeń.**
- **Rozpoczęcia szkolenia 23-03-2012 godz. 16.30**

Cel szkolenia:

- nowoczesne techniki i narzędzi skutecznej sprzedaży bezpośredniej
- konstruowanie oferty handlowej spełniającej oczekiwania Klienta
- wzrost efektywności i produktywności w działaniach handlowych
- bycie profesjonalistą w zawodzie handlowca i partnera w biznesie

Adresaci szkolenia:

- doradcy i konsultanci, pracownicy działów handlowych, sprzedawcy stacjonarni i mobilni
- wszystkie osoby chcące doskonalić umiejętności profesjonalnej sprzedaży i stać się partnerem w biznesie

Program szkolenia obejmuje m.in. zagadnienia:

- prospecting - metody pozyskiwania Klientów
- sondowanie bazy Klientów
- etyka jako standard obsługi
- formy sprzedaży B2B i B2C
- istota sprzedaży relacyjnej i wiązana
- konstruktywna analiza potrzeb klienta i definiowanie oczekiwań klienta
- prezentacja językiem korzyści
- finalizowanie procesu sprzedaży
- obsługa posprzedażna

Czas trwania szkolenia:

16 godzin szkoleniowych

Koszt szkolenia poza promocją:

400 zł

Organizatorzy szkolenia:

Centrum Szkoleń Biznesowych SKK

Centrum Szkoleń Biznesowych:

Warszawa

Al. Jerozolimskie 44
tel. 022 829 49 21
533 995 800

sekretariat.wawa@skk.pl

Bydgoszcz

ul. Jagiellońska 4
533 309 409

szkolenia@skk.pl

Łódź

ul. Wróblewskiego 18/205
tel. 661 124 500

lodz@skk.pl

Toruń

ul. Św. Katarzyny 4
tel. 056 621 94 35
695 390 190

torun@skk.pl

**Profesjonalne szkolenia biznesowe to najlepsza inwestycja w Twój rozwój i potencjał Twojej firmy!
Szkolimy innowacyjnie, szybko i skutecznie! Tu zaczyna się Twój sukces!**

DZIAŁ SZKOLEŃ BIZNESOWYCH

INFOLINIA 601 395 994

