

Laboratorium Sprzedażowe



Człowiek - najlepsza inwestycja



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



inspiracje
szkolenia, które działają.

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „Laboratorium Sprzedażowe” jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Cel projektu

Celem głównym projektu jest podniesienie kompetencji Handlowców zatrudnionych w mikro i małych przedsiębiorstwach branży telekomunikacyjnej i IT z regionu Małopolski.

Cel będziemy realizować poprzez cykl szkoleń z zakresu technik sprzedaży oraz umiejętności interpersonalnych wspierających sukces Handlowca.

Aby zapewnić jak największą efektywność, program szkoleń jest wyspecjalizowany pod kątem umiejętności szczególnie przydatnych dla Handlowców w branży telekomunikacyjnej.

Człowiek - najlepsza inwestycja



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



W 2011 r. proponujemy moduł "Techniki Sprzedaży i Negocjacji"

Techniki Sprzedaży i Negocjacji

„Techniki sprzedaży i negocjacji” to szkolenie dla Handlowców rozpoczynających pracę w branży telekomunikacyjnej.

Koncentrujemy się przede wszystkim na rozwoju umiejętności. Po szkoleniu uczestnik będzie potrafił stosować w praktyce schemat rozmowy handlowej. Pozna jej kluczowe elementy: badanie potrzeb oraz prezentowanie oferty językiem korzyści.

Będzie potrafił skutecznie przekonać Klienta do zakupu, umiejętnie wykorzystując powyższe elementy. Dzięki poznanym technikom poradzi sobie również z najczęstszymi obiekcjami pojawiającymi się w trakcie procesu sprzedaży.

Ponieważ nieodłącznym elementem pracy Handlowca są negocjacje, nauczy się prowadzić je efektywnie, koncentrując się na ich celu oraz satysfakcji obydwu stron.

Wszystko to po to, aby był skuteczniejszym sprzedawcą - z korzyścią dla siebie oraz Klienta!

Człowiek - najlepsza inwestycja



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Harmonogram projektu:

Projekt będzie realizowany do grudnia 2011 r.

Aby szkolenia dawały mikro i małym przedsiębiorstwom szansę na stały rozwój, oferta będzie wznawiana **co miesiąc**.

W każdym miesiącu kalendarzowym będzie możliwość zapisania na szkolenie nowo zatrudnionych Handlowców, dzięki czemu przedsiębiorca otrzymuje możliwość uruchomienia programu cyklicznych szkoleń wstępnych i uwzględnienia ich w planie rozwoju firmy.

Szczegółowy harmonogram na 2011 r. można uzyskać pod adresem mailowym: kontakt@szkolenia.dk

Cennik szkoleń:

Długość każdego modułu: 2 dni (16 godzin szkoleniowych)

Wkład własny na uczestnika: **178zł za dwudniowe szkolenie!**

Cena obejmuje:

- » koszt pracy trenera,
- » przygotowanie i druk materiałów dla uczestników,
- » wynajem sali szkoleniowej,
- » pełny catering (przerwy kawowe i obiadowe).

Z oferty może skorzystać każdy mikro i mały przedsiębiorca, który zatrudnia Handlowców na zasadzie umowy o pracę lub samozatrudnienia.

Człowiek - najlepsza inwestycja



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY





inspiracje

szkolenia, które działają.

Człowiek - najlepsza inwestycja



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



inspiracje

szkolenia, które działają.

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „Laboratorium Sprzedażowe” jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego