

## HARMONOGRAM SZKOLENIA PN „SZTUKA SPRZEDAŻY”

1. OD AUTORA O FIRMIE „JKA EKOPROJEKT”.
2. DLACZEGO LUDZIE PODEJMUJĄ DECYZJE ?
  3. KOMUNIKOWANIE SIĘ.
  4. ZADAWANIE PYTAŃ
  5. UMIEJĘTNOŚCI SŁUCHANIA.
6. ETAPY ROZMOWY SPRZEDAŻOWEJ.
  7. JAK ZDOBYĆ ZAUFANIE.
8. USTALENIE POTRZEB KLIENTA.
9. OMAWIANIE OFERTY.
10. POSTĘPOWANIE, JEŚLI KLIENT MA ZASTRZEŻENIA.
11. KIEDY NIE ODPOWIADAMY I SYGNAŁY O GOTOWOŚCI KLIENTA.
  12. FINALIZOWANIE ROZMOWY.
13. SKŁANIANIE KLIENTA DO PODPISANIA UMOWY ....
  14. PODSUMOWANIE.
15. PROPOZYCJE WSPÓLPRACY.
  16. OFERTA USŁUG.