

Sprzedaż jest podstawą działalności większości istniejących dziś firm, co nie jest łatwym procesem. niejednokrotnie handlowcy są przekonani, że aby zdobyć klienta wystarczy stos folderów, kilka slajdów i nieprzerwany potok słów. Niestety w ogromnej liczbie przypadków w odpowiedzi usłyszą jedynie krótkie "nie, dziękuję". W procesie skutecznej sprzedaży należy uwzględnić wiele czynników. Każdy z klientów jest indywidualnością, dlatego powinniśmy przygotować się do spotkania z klientem i późniejszej współpracy z nim. Handlowanie to sztuka, której opanowanie zapewnia sukces.

Szkolenie podejmuje takie tematy jak:

- Zasady pracy handlowca
- Techniki sprzedaży
- Kształtowanie umiejętności zadawania pytań
- Sztuka autoprezentacji
- Przedstawianie oferty
- Negocjowanie z klientem
- Obsługa klienta po procesie sprzedaży
- Nawiązywanie nowych kontaktów
- Doskonalenie kompetencji w nawiązywaniu i utrzymywaniu dobrej relacji z klientem
- Doskonalenie umiejętności konstruktywnego rozwiązywania trudnych sytuacji w relacji z klientem