

szkolenie dla handlowców

Techniki sprzedaży, budowanie relacji z Klientami, komunikacja w sprzedaży.

Termin szkolenia: 14-15.02.2022

Miejsce szkolenia: Kielecki Park Technologiczny

HARMONOGRAM:

Temat zajęć	Data realizacji	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Proces sprzedażowy - „analiza krok po kroku”	14.02.2022	9:00	10:00	1:00
Przygotowanie i planowanie pracy handlowca		10:00	11:00	1:00
Przerwa		11:00	11:15	0:15
Komunikacja w sprzedaży		11:15	13:15	2:00
Przerwa obiadowa		13:15	14:00	0:45
Budowanie relacji z Klientem w nowej rzeczywistości		14:00	16:00	2:00
Przerwa		16:00	16:15	0:15
Typy klientów w sprzedaży i obsłudze Klienta – praktyczna instrukcja obsługi		16:15	17:15	1:00
Proponowanie właściwych rozwiązań – sztuka prezentacji doradczej	15.02.2022	9:00	10:30	1:30
Przerwa		10:30	10:45	0:15
Przegląd wybranych technik sprzedaży		10:45	12:15	1:30
Przerwa obiadowa		12:15	13:00	0:45
Elementy negocjacji handlowych		13:00	15:00	2:00