

Η Lean Management διοργανώνει: **Σεμινάριο για δημιουργία αποτελεσματικών πωλητών με τίτλο:**
Guts Πωλήσεων για το 2019.

Σκοπός εκπαίδευσης

Να εξειδικεύσει πωλητές, προσωπικό πρώτης γραμμής και προϊσταμένους πωλήσεων σε τεχνικές καθοριστικής σημασίας για την επίτευξη εντυπωσιακών αποτελεσμάτων πωλήσεων **σε TET-A TET συναντήσεις με πελάτες.**

Απευθύνεται

Σε πωλητές που επισκέπτονται πελάτες στην έδρα τους ή υποδέχονται πελάτες σε καταστήματα & εκθέσεις και πραγματοποιούν πωλήσεις καθημερινά. Σε επιχειρηματίες/προϊσταμένους που επιζητούν χρήσιμα εργαλεία καθοδήγησης και ελέγχου των πωλητών τους.

Ημέρες & ώρες εκπαίδευσης:

Δευτέρα 25/02, ώρες 17:00-21:00, Αθήνα, Best Western Μουσείο

Παρασκευή 01/03, ώρες 15:00-19:00, Τρίκαλα, Gallery Art Hotel

Πέμπτη 28/03, 13:00-17:00, Θεσσαλονίκη, Grand Hotel Palace

Παρασκευή 29/03, 17:00-21:00, Σέρρες, Siris Hotel

Πέμπτη 04/04, 13:00-17:00, Χανιά, Akali Hotel

Παρέχεται δωρεάν parking.

Περιεχόμενα εκπαίδευσης

Προετοιμάσου για την πώληση. Προετοιμασία για πολλές πωλήσεις με την τεχνική της ισορρόπησης. Οι κρίσιμες διαστάσεις της άριστης πολύ-προετοιμασίας του πωλητή. 20 Πρακτικές τεχνικές.

Αναγνώρισε, νοιώσε τον πελάτη. Επικοινωνήσε στο ύφος και το στυλ που έχει. 20 Καθοριστικές λεπτομέρειες που προσφέρουν άνετη προσέγγιση του πελάτη. Πρακτικές τεχνικές για σοβαρές προσεγγίσεις πελατών.

Πουλάς σε όλους τους πελάτες ή μόνο σ' αυτούς που σου μοιάζουν; Έχεις τις σωστές πληροφορίες; Πήρες συνέντευξη από τον πελάτη σου; 20 Τεχνικές πωλησιακής επικοινωνιακής δεξιοτεχνίας που θα σου επιτρέψουν να πουλάς παντού. Πούλα σε όλους του τύπους πελατών αξιοποιώντας το στάδιο της συνέντευξης. Τελεσίδικες τεχνικές στη συνέντευξη του πελάτη.

Είχες σχέδιο στην παρουσίασή σου; Είχες ξεκαθαρίσει από πριν τι ήθελες να πουλήσεις; Προγραμματίσε την επίσκεψη στον πελάτη: προσεγγίσεις για να δημιουργήσεις τη διαφορά κατά τη διάρκεια μιας δομημένης παρουσίασης. 20 Πρακτικές τεχνικές για αποτελεσματική παρουσίαση.

Έχεις εργαλεία να αντιμετωπίσεις επιτυχημένα την κάθε αντίρρηση; 20 Ειδικές τεχνικές αντιμετώπισης των αντιρρήσεων. Η εφαρμογή τους συνδέεται πάντα με αύξηση πωλήσεων.

Διπολικό σύστημα ικανοποίησης αντιρρήσεων. Κατάργησε επιτέλους τις αντιρρήσεις!

Κλείνεις τις δουλειές ή παίρνεις υποσχέσεις; Κλείσε την πώληση με 20 απλούς και εύκολους τρόπους. Ανάπτυξη φιλοσοφίας κλεισίματος συναλλαγών. Κλείσε νέες πωλήσεις.

Εξυπηρετείς πελατο-κεντρικά ή, τελικά, δεν σε ενδιαφέρει ο πελάτης; Πως να είσαι πάντα έτοιμος όταν ο πελάτης θέλει να ξαναγοράσει από σένα: 17 σημαντικές εφαρμογές & πρακτικές τεχνικές.

Έξτρα παροχές

Κάθε συμμετέχοντας θα παραλάβει πιστοποιητικό παρακολούθησης και ένα γνήσιο αντίτυπο του βιβλίου «Πωλήσεις σε τρεις λέξεις» με την υπογραφή του συγγραφέα/εισηγητή του σεμιναρίου Χρήστου Λάζαρη.

Κόστος ατομικής συμμετοχής

€78,88+ΦΠΑ.

Σε περίπτωση προπληρωμής παρέχεται έκπτωση 10% και το κόστος συμμετοχής διαμορφώνεται στα 70,99 συν ΦΠΑ. **Ποσό κατάθεσης 88,03 ευρώ.**

Alpha Bank, Αρ. Λογ/σμού: 146002320011327

IBAN: GR8501401460146002320011327

Δικαιούχος: Lean Management

Lean Management

6945718888, 2107667288

info@e-management.gr

www.e-management.gr