

BUDOWANIE PEWNOŚCI SIEBIE I POCZUCIA WŁASNEJ WARTOŚCI

PROGRAM SZKOLENIA

12.00 – 16.00 „Nowe wyzwania w sprzedaży. Pozyskiwanie nowych klientów”.

- Nowy model sprzedaży. Wiarygodność w sprzedaży
- Kim jest dzisiejszy Klient i czego oczekuje?
- Lęk przed odrzuceniem, jak go pokonać?
- Wpływ na decyzję o zakupie
- Skuteczna prezentacja. Dopasowanie do typów Klienta.
- Odpieranie zastrzeżeń. Trudne sytuacje.

16.00 – 17.00 „Doskonalenie kompetencji w sprzedaży”.

- Warunki profesjonalnej sprzedaży – autoanaliza.
- Podniesienie poziomu kompetencji i rozpoczęcie procesu samodoskonalenia.

Prowadzący szkolenie:

Małgorzata Połok – Trener rozwoju osobistego, Coach
tel. 535 855 865, e-mail: gpolok@tlen.pl