

Szkolenie

Skuteczna sprzedaż

Jak zwiększyć efektywność handlowców

Tematyka

Sprzedaż zaczyna się w głowie handlowca.

Jak pokonać strach przed odrzuceniem?

Jak zmotywować się do dzwonienia do nowych klientów?

Jak słuchać klienta?

Obiekcje to oznaki zainteresowania?

Sprzedaż oczami praktyka!

Agenda

- 1. Nastawienie mentalne handlowca
- 2. Budowanie Relacji z klientem
- 3. Badanie Potrzeb
- 4. Prezentacja oferty
- 5. Praca z obiekcjami
- 6. Zamknięcie sprzedaży
- 7. Dosprzedaż i obsługa posprzedażowa

BIO Bartosz Głębiński

Jest absolwentem Akademii Zawodowych Mówców Sebastiana Kotów

Ukończył studia techniczne na kierunku Inżynieria Środowiska oraz studia podyplomowe na kierunku Certyfikacja i audyt energetyczny budynków

Współautor Potęgi Samodoskonalenia napisanej wspólnie z Sebastianem Kotów i Brianem Tracy

Praktyk sprzedaży -na przestrzeni 12 lat odbył ponad 10 tysięcy spotkań z klientami oraz wykonał ponad 15 tyś telefonów

Zdobywał doświadczenie sprzedażowe w czterech branżach : farmacja, szkolnictwo, odnawialne źródła energii, inżynieria sanitarna i elektryczna



Budżet

Ostateczna cena sesji uzależniona jest od:

-Ilości uczestników

-Opcji dodatkowych (nagranie video, materiały dla uczestników, Q&A itp.)

Przedział cenowy: Od 9900PLN - 11900 PLN

Kontakt

Bartosz Głębiński

tel. +48 794 059 167

email: kontakt@bartoszglebicki.pl

strona www: bartoszglebicki.pl