



# SZKOLENIA SPRZEDAŻOWE / SPRZEDAŻ /



Dokument zawiera ramowe założenia programowe szkolenia.



Przedstawienie szczegółowego programu szkolenia, dostosowanego do Państwa oczekiwań, będzie możliwe po otrzymaniu dodatkowych informacji takich jak: specyfika branży, doświadczenie uczestników etc.



## **SZKOLENIA SPRZEDAŻOWE / SPRZEDAŻ**

### **Cel szkolenia:**

- Nabycie wiedzy, dotyczącej etapów aktywnej sprzedaży produktów i usług
- Umiejętność budowania pozytywnych relacji z klientami

### **Efekt szkolenia:**

- Wzrost profesjonalizmu, pewności siebie i poczucia kontroli sytuacji przez Przedstawicieli Handlowych
- Kształtowanie pozytywnego wizerunku Firmy poprzez wzbudzanie u klientów szacunku i zaufania

### **Zakres tematyczny szkolenia:**

- Zasady prawidłowej komunikacji z klientem – aktywne słuchanie, znajomość mowy ciała
- Bariery komunikacyjne
- Etapy aktywnej sprzedaży
- Asertywność w kontaktach z klientem
- Konstruktywne rozwiązywanie trudnych sytuacji i radzenie sobie ze stresem

### **Czas trwania szkolenia:**

16 godzin / 2 dni

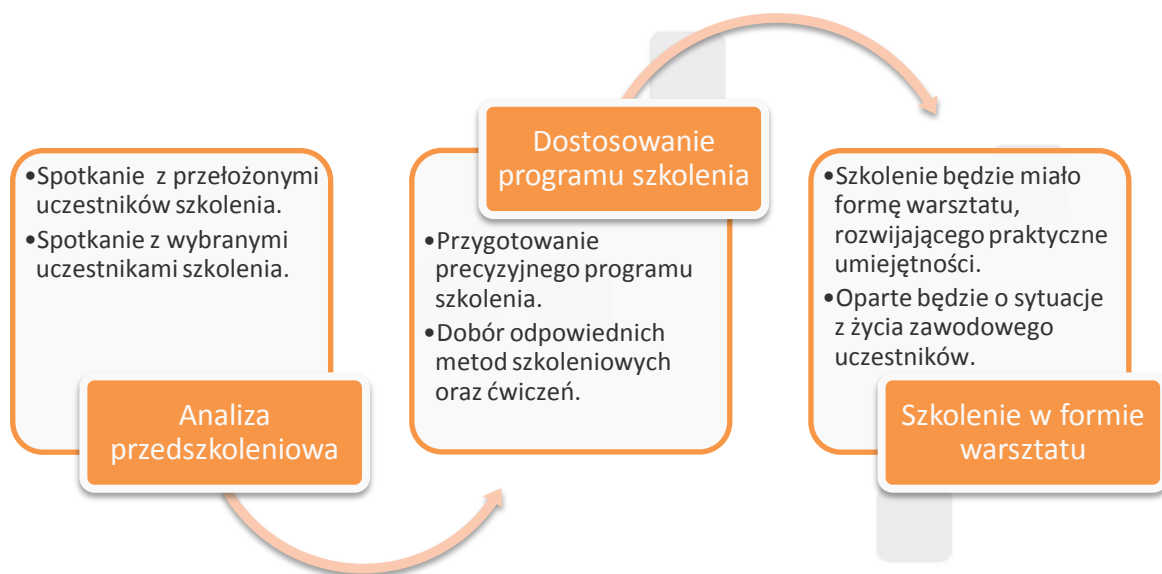




## [ PRZYGOTOWANIE SZKOLENIA ]

Jeżeli chcą Państwo otrzymać szczegółową propozycję programu szkolenia, dostosowaną do Państwa Firmy, prosimy o kontakt **telefoniczny** lub **mailowy**.

Jeżeli tylko nasza propozycja znajdzie uznanie w Państwa oczach, dalsze etapy naszej pracy będą wyglądały następująco:



## [ DANE KONTAKTOWE ]

Napisz lub Zadzwoń



IDEA Trainer House

Ul. Wolności 104 / 5

41-500 Chorzów

Tel: 32 4 450 585    Tel: 32 4 450 586

Tel: 32 4 450 587    Fax: 32 4 450 590

[www.ideath.pl](http://www.ideath.pl)

[biuro@ideath.pl](mailto:biuro@ideath.pl)

NIP: 6272511427

REGON: 241264873

