

Вебинар: Продажи в современных условиях.

Дата проведения: 28 сентября 2017г. С 10-00 до 12-00

Теоретическая часть, которую участники получат на вебинаре или на семинаре, позволит более качественно провести прокачку навыков продаж на тренинге 5 октября. Отделить теорию продаж от формирования навыков профессионального продавца.

Задачи семинара:

- Современные тенденции в продажах,
- Особенности национальной продажи,
- Основы долгосрочных отношений с покупателями,
- Что продавцы делают «не так» и что нужно делать «так»,
- Основные теоретические понятия и отношения к этапам продаж.

Цель семинара: Дать информацию по современным тенденциям в продажах.

Ведущий тренер: Ольга Ягудина

Мероприятие для:

- Для директоров и администраторов торговых компаний,
- Для опытных продавцов и новичков сферы B2B и B2C,
- Для внутренних тренеров,
- Консультантов салонов, магазинов.

Запись по телефону: +7 911 253 4388.

Отправить заявку на электронную почту: sale@training-ru.ru

Помните истину: Час работы научит больше, чем день объяснений.