

PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY

nr katalogowy: 4/SZ/CONLEX

Cel szkolenia:

- teoretyczne i praktyczne przygotowanie słuchaczy do samodzielnej pracy w charakterze specjalisty ds. kontaktu z klientem.

Tematyka szkolenia:

- planowanie celów i metody organizacji pracy reprezentanta handlowego,
- praktyczne działania w kierunku uzyskania przez słuchaczy umiejętności profesjonalnego prowadzenia rozmowy handlowej,
- metody budowania kontaktu interpersonalnego z klientem,
- analiza potrzeb klienta, adekwatna prezentacja oferty, sprzedaż produktu,
- zaspakajanie psychologicznych potrzeb klienta
 - sposoby pracy z klientem,
- sposoby podtrzymywania i zacieśniania więzi z klientem,
- sprzedaż - ćwiczenia praktyczne.



Informacje dodatkowe:

Dodatkowo szkolenie może być połączone z kursem „Prawo jazdy kategorii B” oraz z „Kursiem komputerowym”