

Aptitudini esentiale de vanzare in perioada de criza. Cele 20% aptitudini ce produc 80% din rezultate

Locul desfasurarii: Rin Grand Hotel Bucuresti

Organizator: C&C Training&Consulting



Acest curs face parte din Diploma Profesionala in Vanzari, etapa initiala din cadrul Programului de formare in vanzari adaptata pe baza unei licente din Marea Britanie elaborate de Frank Atkinson, oferit in Romania sub brandul 1st Sales Coach. Acest prim curs din cadrul programului de Diploma Profesionala in Vanzari, urmareste sa va ajute sa va dezvoltati competenta in vanzari, invatand cum sa faceti uz de instrumente si tehnici specifice de marketing si vanzari. (www.tradeconsult.ro) Cursul va ajuta sa intelegeti mai bine natura profunda a relatiilor cu clienti, sa constientizati ce anume -i determina pe oameni sa cumpere in orice proces de vanzare.

Cursul este focalizat catre intelegerea faptului ca procesul de vanzare s-a schimbat radical in ultimii 15 ani si ca simpla intelegere a unor „tehnici” de vanzari nu mai este de ajuns. Filosofia cursului pleaca de la idea ca doar pe baza unei relatii autentice cu clientul se poate construi profitabilitate pe termen mediu si lung. 5-7 martie, Bucuresti, Rin Grand Hotel Mai multe informatii si prezentare pe www.tradeconsult.ro C&C Training&Consulting

Despre C&C TRAINING&CONSULTING

Suntem o companie ce activeaza inca din 2006 pe piata de consultanta, training, learning & development din Romania. Credem ca adevaratele relatii de afaceri de succes sunt cele bazate pe incredere si respect reciproc. Acesta este motivul pentru care facem tot posibilul sa devenim parteneri de incredere in procesul de obtinere a unor rezultate tangibile pentru clientii nostri. www.training-info.ro

Participare: Intrare libera

C&C Training&Consulting

office@tradeconsult.ro

C&C TRAINING&CONSULTING

Locul desfasurarii:

