



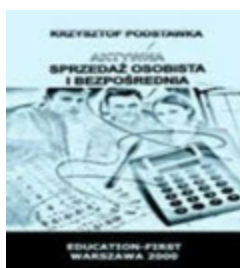
9.15 początek

1. **4 kluczowe rozstrzygnięcia** w szybkim zwiększaniu sprzedaży
2. Wybór segmentu docelowego i konkretnych klientów z bazy danych
3. Techniki promocyjnego przygotowania argumentacji:
 - Pasma argumentacyjne
 - Ćwiczenie
4. Instrumenty promowania szybkiej oferty:
 - Wysyłki emaili, newsletterów;
 - Wysyłki direct mail;
 - Telemarketing: inbound / outbound;
 - Grupowe prezentacje;
 - Spotkania 1/1;
 - Instrumenty promocji sprzedaży
5. Reguły skutecznych direct emails:
 - Ćwiczenie
6. Struktura i copywriting pakietów direct mails:
 - Tekst listu ofertowego , newslettera, Google AdWords
 - Pozostałe elementy pakietu - COPYWRITING SPRZEDAŻOWY - ZWROTY KLUCZE
 - Ćwiczenie
7. Telefoniczne umawianie spotkań z klientami:
 - Zasady skutecznego telemarketingu
 - Omijanie rogatkowych
 - Fazy rozmowy
 - Umawianie spotkań
 - Ćwiczenie
8. Grupowe prezentacje dla klientów:
 - Przygotowanie profesjonalnej prezentacji
 - Zasady skutecznej prezentacji Ćwiczenie
9. Kluczowe metody w głównych etapach negocjacji kontraktacyjnych:
 - Nawiązanie kontaktu i sondaż preferencji
 - Dopasowana oferta
 - Usuwanie obiekcji
 - Metody negocjacji
 - Techniki kontraktacji
 - Ćwiczenie
10. Narzędzia promocji sprzedaży
11. Końcowe rekomendacje

19.00 koniec



Metody szybkiego zwiększania sprzedaży 0 teorii 100% praktyki



Trener Krzysztof Podstawka

Doświadczony konsultant i trener marketingowy, współpracownik agencji badawczych i promocyjnych, wykładowca Katedry Marketingu Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Specjalizuje się w następujących sferach marketingu: badania i analizy marketingowe, strategie marketingowe, plany marketingowe, zarządzanie komórkami handlowomarketingowymi, techniki osobistej sprzedaży i obsługi klientów, telemarketing, metody promocyjnoreklamowe, klienting, merchandising. Szkoli największe firmy w Polsce, Ponad kilka tysięcy szkoleń przeprowadzonych !

Arbiter Polish National Sales Award 2015

Pakiet GRATIS !!! – Podręcznik autorstwa Krzysztofa Podstawki pt: „Aktywna sprzedaż osobista i bezpośrednia

Dla kogo ?

- A. Zajęcia te będą użyteczne dla wszystkich specjalistów próbujących wyszukiwać i pozyskiwać nowych klientów, czyli dla: handlowców, „inżynierów sprzedaży”, doradców klienta, prezenterów i „preseller’ów”, merchandiser’ów, specjalistów obsługi, serwisantów oraz dyrektorów i kierowników sprzedaży i obsługi klientów, Pionów marketingowych, Pionów ds Rozwoju
- B. Skorzystają również ci, którzy na innych płaszczyznach niż kontakt z klientem chcą wzmocnić sugestywność i skuteczność swojego wpływu na innych ludzi

Korzyści !

- A. W trakcie warsztatu zostaną zaprezentowane i przećwiczone metody i techniki pozyskania klientów, które ze względu na ich bardzo „techniczny” i konkretny charakter pozwolą każdemu być lepszym handlowcem i specjalistą obsługi klienta.
- C. Opanowanie technologii prowadzenia dopasowanej do klienta prezentacji i demonstracji oferty/propozycji/ prezentacji
- D. Poznanie technik i metod marketingu bezpośredniego i internetowego.



www.EDUCATION-FIRST.pl

Tel. 22 644 18 35;
Tel. kom. 662 07 16 46
Fax. 22 855 07 41

Metody szybkiego zwiększania sprzedaży 0 teorii 100% praktyki 24.03.2015

Uczestnictwo w warsztatach :

515 zł + VAT 1 osoba

465 zł +VAT/os 2 osoby

415 zł + VAT/os 3 osoby

LUNCH/PRZERWY KAWOWE/PAKIET MATERIAŁÓW

