

Selling Essentials: Opening the Sales Call



Copyright © 2012 by HRDQ

Self-Guided Learning Program

Selling Essentials: Opening the Sales Call - e-Learning (Lucruri esentiale in vanzari: Deschiderea Intalnirii)

Componente: Prezentare PowerPoint

Durata: Aprox. 55 min

Zece secunde sau chiar mai puțin. Atât au la dispoziție persoanele din vânzări pentru a atrage atenția clientului. Din această cauză, este foarte important să fie înarmați cu instrumentele necesare pentru a deveni încrezători, sinceri, captivanti și de succes – înainte de a fi puși în fața unei alte întrevăderi cu clientul.

Prin intermediul cunoștințelor necesare și al pregătirii, oamenii din vânzări pot deveni experți în domeniu, gândind cu capul pe umeri, adaptându-se la așteptările clienților, și dezvoltând relații de lungă durată cu aceștia. De aceea recomandăm cursul/trainingul Selling Essentials: Opening the Sales Call. Acest workshop te învață cum să creezi o bună primă impresie, o atmosferă plăcută și cum să învingi concurența.

Obiectivele cursului:

- Intelegerea importantei pregatirii unei intalniri de vanzare
- Construirea unui cadru eficient pentru discutiile fata in fata
- Intelegerea amenintarilor si a caracteristicilor care pot imbunatati rata de succes
- A invata cum sa treci peste obstacole si rezistenta la schimbare
- Intelegerea importantei construirii legaturilor/relatiilor

Disponibil in varianta de program de training e-Learning pentru studiu individual dar si in varianta de program de training in sala, cursul *Selling Essentials: Opening the Sales Call* face parte din COLECTIA DE TRAININGURI REPRODUCTIBILE si din BIBLIOTECA DE E-LEARNING, resurse de training ce pot fi descarcate, personalizate si reproduse. Fiind de usor de editat, fisierele sunt in Microsoft Word si PowerPoint, aceste solutii de training sunt accesibile, se achizitioneaza o singura data si pot fi reproduse de cate ori va este necesar.

Continutul programului:

- Pregatirea pentru intalnirile de vanzari
- Punerea in practica a intalnirilor de vanzari
- Sfaturi in contextul intalnirilor de vanzari

Inclus:

- Teste
- Studiu de caz

Prinde cea mai buna oferta cumparand acest produs ca parte din ULTIMATE COLLECTION. Economiseste astfel pentru toate trainingurile de care ai nevoie din categoria soft-skills.

Cuvinte cheie: e-Learning, vanzari, sales call, training

Training, assessment, simulari, jocuri din aceeasi categorie: Becoming a Customer Service Star – facilitator set, Negotiating Style Profile – facilitator set, Selling Skills Inventory – facilitator set, What’s My Selling Style? – deluxe facilitator set