

# BAZELE VÂNZĂRILOR DE SUCCES



## VÂNZĂRI



### TEMATICĂ

- În ce constă o vânzare de la A la Z
- Care sunt diferitele tipuri de clienți
- Punctele tari, dar – mai ales – punctele slabe ale ofertelor noastre, după părerea clienților
- Cum procedăm pentru a afla nevoile și dorințele clienților noștri
- Cele mai eficiente metode de comunicare
- Cum formulăm propuneri, cum și până unde este indicat să facem concesii
- Rezolvarea obiecțiilor
- Pașii unei negocieri
- Mici trucuri pentru obținerea rezultatului dorit

### DETALII CURS

- Se organizează în clasă
- Se acordă certificat de tip THR

### DURATĂ

2 zile