

PAR MUMS



INFO@CALLSTRUCTURE.COM



+371 26802282



WWW.CALLSTRUCTURE.COM

PIEREDZE

Kombinēta 14 gadu pieredze pārdošanā, klientu apkalpošanā, pārdošanas struktūrvienību izveidē un vadībā, apmācību izveide un vadīšana lielāko tirgus līderu uzņēmumos

DARBĪBAS JOMA

Konsultācijas
Apmācības
Procesu optimizācija
Izmaksu samazināšana

AKTĪVĀS PĀRDOŠANAS ABC

MĒRĶIS: efektīvas un uz darījuma slēgšanu orientētas aktīvās pārdošanas iemaņu apgūšana un trenēšana

MĒRĶAUDITORIJA: uzņēmumu vadītāji un par darbu ar biznesa klientiem atbildīgie darbinieki (klientu menedžeri), kuriem aktuāla jaunu klientu piesaiste un ilgtspējīgu sadarbības attiecību veidošana

IEGUVUMI: - uzlabota biznesa vizīšu efektivitāte

- palielināts darījumu īpatsvars pret veiktajām vizītēm
- palielināta kopējā noslēgto darījumu summa

APMĀCĪBU PLĀNS

TĒMAS: - pārdošanas psiholoģija

- veiksmīgas biznesa vizītes pamatelementi
- efektīva pirmā iespaida radīšana
- stratēģiska klienta vajadzību izzināšana
- efektīva produkta/pakalpojuma prezentācija
- tehnikas darījuma noslēgšanai vizītes laikā

NORISE: 40% teorētiski zināšanu apgūšana, 60% praktisko iemaņu trenēšana

ILGUMS: Pilna diena (7-8h, ieskaitot pārtraukumus)

PIEDĀVĀJUMS NOVADA IEDZĪVOTĀJIEM

MAKSA: 60* EUR NO DALĪBNIEKA

*STANDARTA CENA KORPORATĪVAJIEM KLIENTIEM 250-550 EUR PAR DALĪBNIEKU