

*Eladás személyesen, üzleti környezetben –
tanuld meg!*



Üzleti Kommunikációs Tanácsadó Kft.
1041 Budapest Lebstücker Mária u. 61. III. 19.
Tel.: 26/355-070
E-mail: gbeck@beckground.hu

Öt nap, mely megrengeti a (z eladói) világot!

Tanulj meg egy eladástechnikát, mely többszörösen igazolta hatékonyságát!

A módszer használói jelentős mértékben növelték értékesítési eredményességüket.

5x1 napos képzés (+ 1 nap ráadás), ahhoz, hogy sikered a tudatosan felépített kommunikációdon múljon!

A program leírás tájékoztató jellegű, mely kiegészül mindazokkal a tudnivalókkal, amelyekre a sikerhez szükség lehet.

A tréning vezetője: Beck György – számos eladási siker kovácsa.

KÜLÖNLEGES LEHETŐSÉG:

AZ ELSŐ NAPON VALÓ RÉSZVÉTEL INGYENES!

**A TELJES RÉSZVÉTELI DÍJ BEFIZETÉSÉVEL LEHET
RÉSZT VENNI A TELJES PROGRAMON.**

A képzés programja:

Eladás személyesen – tanuld meg! Nagy értékű, üzleti eladás.

1., nap *Hogyan vásárolnak a vevők?*

Ismerd fel, hogy hol tart a vevő a vásárlási döntés felé vezető úton és segítsd abban, hogy hamarabb eljusson a döntésig! Hogyan juss be egy szervezetbe? Ki a te valódi vevőd?

2., nap - *Értékesítés*

Hogy ne az ár döntsön! „**ÉRTÉK-ESÍTÉS**” – terméked, szolgáltatásod értékének megmutatása. Jól bevált technika a termék – eladási szempontból - legfontosabb tulajdonságainak azonosítására.

3., nap

Szerezz támogatást a vevőtől és előzd meg a kifogásokat! Úgy beszélj a termékről, hogy a vevő biztosan tudja, miért kell neki a terméked? Gyakorlás, gyakorlás, gyakorlás.

4., nap

Az eladási találkozó lezárása. Megállapodás a találkozó utáni lépésekben.

Eladási helyzetgyakorlatok. Kifogások kezelése. Versenyelemzés bevezetése – otthoni előkészítő munka

5., nap

Versenyelemzés – miben különbözel versenytársaidtól? Mi az, amiben érdemes megkülönböztetni magad? Miben van verseny előnyöd? Hogyan tudnál ilyent létrehozni? Hogyan kommunikáld?

6., nap +1 Eladási prezentáció

Bónusz azoknak, akik mind az 5 napon részt vettek. Prezentáció eladási helyzetben.

Minden tréning napot követően „házi feladat” a tanultak gyakorlására.
Minden tréning napon beszámoló az elért eredményekről.

Időpontok

2012. március 1., 8., 14., 22, 29 Minden nap 9-16:30 ig.
A +1 nap időpontjában közösen állapodunk meg az érintettekkel.

Jelentkezési határidő: 2012. február 22.

Helyszín:

Budapest. A jelentkezőknek megküldjük a helyszín pontos elérhetőséget.

Tréning díja: 150.000 Ft+ áfa – 5 + 1 napra.

A tréning csoport maximális létszáma: 8 fő

A díj magában foglalja a délelőtti és délutáni kávé és üdítők költségét.
Nagyobb érdeklődés esetén új csoportot indítunk.



JELENTKEZÉSI LAP

Eladás személyesen, üzleti környezetben

Üzleti Kommunikációs Tanácsadó Kft.
1041 Budapest Lebstück Mária u. 61. III. 19.
Tel.: 20/9679-015
E-mail: gbeck@beckground.hu

Nyílt tréning 2012. március 1. - 29. (5+1 nap)

Ez az időpont nem alkalmas, kérek tájékoztatást későbbi időpontban szervezett tréningről

Név:.....

Beosztás:

Cég neve:

Cég címe:

Résztevő neve	Beosztása	e-mail cím
---------------	-----------	------------

.....
-------	-------	-------

.....
-------	-------	-------

.....
-------	-------	-------

.....
-------	-------	-------

Számlázási név, adószám:

Számlázási cím:

Telefonszám.....

Élni kívánok az első ingyenes nap kedvezménnyel

IGEN/NEM

A képzésen való részvétel díja: 150.000 Ft + ÁFA / fő. Üzleti Randi Klub tagok kedvezménye 10 % (15.000 Ft). Egy cégtől a második résztvevő 10 %, a harmadik 15 % kedvezményt kap a részvételi díjból. 4 fő vagy több esetén egyedi tárgyalást javasolunk.

Jelentkezés módja: Az e-mail címünkre elküldött jelentkezési lap alapján díjbekérőt küldünk, ami alapján a részvételi díjat a Background Kft. Unicredit Banknál vezetett 10900028-00000002-38590001 számlaszámára legkésőbb 2012 február 25.-ig kérjük átutalni. A részvételi díj a teljes program költsége, melyet meg nem jelenés esetén nem áll módunkban visszatéríteni.

Dátum... ..

.....
aláírás