



Persuasive sales person

❑ Acest program face parte din seriile de management de vanzare, fiind un workshop cu durata de 2 zile.

❑ Modulele workshop-ului se concentreaza pe:

- Stilurile de vanzare si de cumparare;
- Vanzarea solutiilor tehnologice (3 zile);
- Abilitati formale de prezentare;
- Abilitati de comunicare eficiente;
- Vanzare catre Key accounts (3 zile);
- Procesul decizional de cumparare;
- Negocierea relationata cu locul de munca;
- Tranzitie catre management (2 zile);
- Leadership efectiv;
- Stilul de management.



- Programul ajuta la descoperirea principalelor abilitati de a incheia o vanzare cu succes;
- Oferă diferite modalitati prin care poti incheia o negociere din cadrul unei vanzari, astfel incat sa iesi in castig;
- Explica procesul de persuasiune si negociere;
- Programul foloseste modelul Persona Global de incredere, punand in evidenta elemente ale increderii, abilitati de castigare a increderii si proiectarea empatiei;
- Este necesar sa intelegem flexibilitatea si modalitatea in care trebuie folosita.

MMM CONSULTING INT'L™
ARHITECTI AI ÎNVĂȚĂRII