

УкрБизнесКонсалтинг-2000

Гибкость менеджера – залог успеха!

Зачастую успех всей компании – ее прибыль и положение на рынке - зависят от работы менеджера - сотрудника, который непосредственно общается с покупателем товара.

Чтобы сделать карьеру, работая в отделе продаж или в отделе по работе с клиентами, надо, прежде всего, приносить прибыль своей компании. Сотрудник, который «делает деньги», наиболее ценен...

Кроме того, эти навыки пригодятся в любой области деятельности, так как без умения общаться с людьми и производить на них благоприятное впечатление о карьерном росте можно не мечтать. Ведение переговоров не ограничивается парой звонков и даже личной встречей. Это долгосрочные отношения с клиентом и сегодня – в условиях высокой конкуренции – целое искусство.

17 – 18 мая в Киеве состоится тренинг «Гибкие и жесткие стратегии в продажах», который проводит компания УкрБизнесКонсалтинг-2000».

На тренинге Вы выясните, на каких инструментах Вы можете играть при переговорах с клиентом, как это делать, когда и зачем.

Вы отточите все полученные знания в ходе игр, упражнений, игровых продаж.

На тренинге Вы получите запас новых знаний и энергии.

Вы будете свободно общаться со сложными собеседниками и эффективно влиять на них. После тренинга Вы будете больше продавать и получать больше удовольствия от своей работы!

Подробнее о программе тренинга и условиях проведения на нашем сайте – www.ubc.org.ua.