



## Sprzedaż usług/produktów telekomunikacyjnych

### Cele szkolenia:

- ✓ Poznanie zasad, którymi kierują się klienci podczas dokonywania zakupów
- ✓ Przećwiczenie różnorodnej argumentacji dostosowanej do percepcji potencjalnego klienta
- ✓ Nabycie wiedzy o przemianianiu rozmowy z klientem w transakcję

### Korzyści dla uczestników

- ✓ Umiejętność wzbudzania potrzeb u klienta i tworzenia sposobności do ich zaspokajania
- ✓ Umiejętność stosowania odpowiednich narzędzi zwiększających poziom sprzedaży
- ✓ Podniesienie motywacji do działania

Czas trwania szkolenia: 2 dni

Maksymalna liczba uczestników: 14 osób