



Upselling usług/produktów telekomunikacyjnych – usługi podstawowe i dodane typu M2M

Cele szkolenia:

- ✓ Zdefiniowanie pojęcia upsellingu
- ✓ Określenie w jaki sposób budować pożądaną postawę, jak ją rozwijać
- ✓ Zapoznanie się z technikami sprzedażowymi i upsellingowymi
- ✓ Uporządkowanie doświadczenia

Korzyści dla uczestników

- ✓ Umiejętność zastosowania odpowiedniego sposobu by zachęcić klienta do zakupu
- ✓ Łatwość w budowaniu relacji z klientem, która umożliwia zaproponowanie dodatkowej usługi
- ✓ Zwiększenie pewności siebie w kontakcie z klientem

Czas trwania szkolenia: 2 dni

Maksymalna liczba uczestników: 14 osób