

PROGRAM WYDARZENIA

# EFEKTYWNA SPRZEDAŻ

Szczecin, 19.11.2021

Regionalne Centrum Innowacji i Transferu Technologii, ul. Jagiellońska 20-21, 70-363 Szczecin,

<b>09:00-09:05</b>	Powitanie uczestników	Magdalena Ostrowska, RCIITT ZUT
<b>09:05-10:30</b>	Budowanie relacji biznesowych: - Współczesny proces sprzedaży - na czym polega? - Relacje w sprzedaży - pokaż klientowi WARTOŚĆ - Spotkanie networkingowe - jak się przedstawić? - Analiza Twoich mocnych i słabych stron jako sprzedawcy - Dopasowana komunikacja z klientem i jak rozmawiać? Gotowe przykłady i zwroty, które sprzedają!	Monika Bartkowiak, Centrum Rozwoju Sprzedaży
<b>10:30-10:45</b>	Przerwa	
<b>10:45-12:15</b>	Pozyskiwanie nowego klienta: - E-MAIL przepustką do spotkania - Struktura wiadomości e-mailowych (zimny e-mail) - Błędy w rozmowach telefonicznych i e-mailach biznesowych - Zwroty, które mają moc w sprzedaży	Monika Bartkowiak, Centrum Rozwoju Sprzedaży
<b>12:15-12:45</b>	Przerwa	
<b>12:45-14:45</b>	Język korzyści sprzedaży: - Język korzyści i emocji w sprzedaży - Jak powinna wyglądać oferta? - Trudne rozmowy wcale nie muszą być trudne. - Obiekcje klienta, rozmowa o cenie – techniki rozmów.	Monika Bartkowiak, Centrum Rozwoju Sprzedaży
<b>14:45-15:00</b>	Podsumowanie i zakończenie warsztatów	

