

Kedves Értékesítő és leendő Értékesítő Kollégám!

Az értékesítés tanulható! A SALES START neked szól, ha pályakezdő vagy "0 km-es" értékesítő vagy, esetleg pályát szeretnél váltani. A kurzuson megismered a vállalati értékesítés felépítését, és megtanulod azokat az alapvető meggyőzési technikákat, amiket egy ügyfélmegbeszélésen vagy akár egy állásinterjún is alkalmazni tudsz.

Nem kell született tehetségnek lenned ahhoz, hogy sikeres értékesítői karriert fuss be, mindössze arra van szükséged, hogy megtanuld, hogyan kell tudatosan felépíteni az értékesítés folyamatát. Ezen a napon ezt biztosan meg fogod tanulni!

**GYERE, FEKTESS BE ERRE EGY FÉLNAPOT AZ ÉLETEDBŐL,
ÉS EMELD EGY MAGASABB SZINTRE AZ ÉRTÉKESÍTŐI TUDÁSODAT!**

HOGYAN ÉPÜL FEL A SALES START ÉRTÉKESÍTÉS KEZDŐKNEK MINIKURZUS? (S01E01)

ALAPOK, TITKOK
ÉS HÁTTÉR-
INFORMÁCIÓK A
VÁLLALATI
ÉRTÉKESÍTÉSRŐL

A SIKERES
ÉRTÉKESÍTÉS
LÉPÉSEI

MEGGYŐZÉSI
TECHNIKÁK, AVAGY
MI A
„MATCHMAKING”?

ÜZLETI
GYAKORLATOK

A TOP
ÉRTÉKESÍTŐK
DNS-E?

A NAP PROGRAMJA

13:30 – 14:00 MEGÉRKEZÉS, NETWORKING

14:00 – 14:45 ALAPOK ÉS TITKOK FELFEDÉSE
A VÁLLALATI ÉRTÉKESÍTÉSRŐL,
A DÖNTÉSHOZATAL PSZICHOLÓGIÁJA

14:45 – 15:15 A VÁLLALATI ÉRTÉKESÍTÉS LÉPÉSEI
NYITÁS – IGÉNYFELMÉRÉS – MEGOLDÁS - ZÁRÁS

15:30 – 16:15 ÉRTÉKESÍTÉSI GYAKORLATOK

16:15 – 16:45 HOGYAN VÁLJ TOP ÉRTÉKESÍTŐVÉ?

16:45 – 17:00 „HOT SEAT” BÁRMIT KÉRDEZHETSZ!



SALES
/
START