




Obchodné zručnosti - ako si získať zákazníka

Zaujímá vás, ako analyzovať potreby budúceho zákazníka a ako zdefinovať personalizovaný úžitok? Viete ako budovať efektívnu argumentáciu a čo je asertívne zvládanie námietok v rozhovoroch? Na našom seminári sa dozviete aj to, ako predáť svoj produkt alebo službu budúcemu zákazníkovi či partnerovi. Neváhajte a prídte si po cenné rady!

ČO SA DOZVIETE:

- » analyzovanie potrieb zákazníka
- » aká je efektívna a asertívna argumentácia
- » ako osloviť budúceho zákazníka

KTO JE VÁŠ LEKTOR:

 **Mgr. Linda Hnatová** – majiteľka a zakladateľka spoločnosti CONCORDIA Agency s.r.o, ktorá bola niekoľkonásobne ocenená ako top agentúra v súťaži RECRUIT RANK PROFESIA, odborníčka na ľudské zdroje, prácu so zákazníkmi a protokol. Má dlhoročnú prax ako koučka manažérov a vedúcich pracovníkov na celosvetovom medzinárodnom trhu.

PODMIENKY

Účastník musí byť fyzická osoba, nepodnikateľ, s trvalým pobytom v Bratislavskom kraji.

Účasť je bezplatná. Počet účastníkov obmedzený.



19.5.2022
16.00 – 18.00 hod.



ONLINE



KONTAKT:

ap@npc.sk
+421 2 20363324
www.npc.sk
www.sbagency.sk



REGISTRÁCIA

<https://bit.ly/3OK3TXE>

Seminár, ako jedna z foriem jednorazového odborného poradenstva, sa organizuje v rámci podaktivity 1.2 Akceleračný program, Národného projektu NPC II – BA kraj.
Kód projektu ITMS2014+ 313041I861



EURÓPSKA ÚNIA
Európsky fond regionálneho rozvoja
OP Integrovaná infraštruktúra 2014 – 2020



MINISTERSTVO
DOPRAVY A VÝSTAVBY
SLOVENSKEJ REPUBLIKY



MINISTERSTVO
HOSPODÁRSTVA
SLOVENSKEJ REPUBLIKY