




TIPY A TRIKY AKO PREDÁVAŤ

Mať dobrý vzťah so zákazníkom je cieľom každého predávajúceho. Pokiaľ sa chystáte podnikáť, musíte sa naučiť zamerať na správnu cieľovú skupinu, rozpoznávať signály záujmu a nezájmu vašich zákazníkov. Na seminári sa tiež dozviete, ako dospieť k dohode a kompromisu na stretnutiach. Lektor vám prezradí, čo je potrebné pri verbálnej a neverbálnej komunikácii so zákazníkmi, ako zvládať námietky a správne realizovať predaj produktov a služieb.

ČO SA DOZVIETE ?

- » aké sú techniky predaja v priamom kontakte
- » ako správne chápať potreby svojich zákazníkov
- » rozhodovanie človeka - tajomstvá psychológie
- » čo je nevyhnutné pri stretnutí s kľúčovým zákazníkom

KTO JE VÁŠ LEKTOR ?

 **Michal Hamar** – kouč, lektor, tréner, konzultant a špecialista rozvoja s viac ako 10-ročnou skúsenosťou v korporátnych spoločnostiach, absolvoval množstvo rozvojových tréningov, je absolventom MBA a certifikovaným analytikom medzinárodne uznávaného nástroja na osobnostné testovanie manažérov a ich tímov.

PODMIENKY

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

Účasť je bezplatná. Počet účastníkov obmedzený.

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+ 3130411861

20.5.2019
17:00 - 19:00 hod.

Slovak Business Agency
Národné podnikateľské centrum
Coworking NPC
Karadžičova 2, Twin City Blok A
811 09 Bratislava

Kontakt:

ap@npc.sk
www.npc.sk | www.sbagency.sk



REGISTRUJTE SA TU

<https://www.npc.sk/sk/events/tipy-a-triky-ako-predavat/>
Ukončenie registrácie: 20.5.2019 do 12:00 hod.



EURÓPSKA ÚNIA
Európsky fond regionálneho rozvoja



OPERAČNÝ PROGRAM
VÝSKUM A INOVÁCIE