

## **A képzés megnevezése:**

Értékesítési program

---

## **A képzés célja:**

Célunk a tanácsadói attitűd, értékesítési szemlélet fejlesztése, az ügyfélkiszolgálásból történő ügyfélszerzés és üzletteremtés támogatása a résztvevő készségeinek, képességeinek fejlesztése révén.

## **A képzés bemutatása:**

- értékesítési szemléletformálás
- értékesítési lehetőségek keresése, felismerése és kiaknázása
- az ügyfélkapcsolatos céltudatos felépítése és a beszélgetések vezetése
- kérdezéstechnikai modell, aktív figyelem
- upselling, cross-selling technikák
- az ügyfelek meggyőzését és a cselekvésre ösztönzést támogató érvelés (cég, termék)
- asszertív kommunikáció
- az ügyfelek részéről felmerülő ellenvetések hatékony kezelése
- az ügyfelek döntését és a megállapodások létrejöttét segítő lezáró technikák

**A képzésben részt vevők száma:** 62 fő

**Képzés tervezett zárása:** 2022.09.16.