

## **1. Cadrul general al vanzarilor**

### **Grup tinta:**

Acest training se adreseaza participantilor care doresc initierea in domeniul vanzarilor, celor care sunt la inceput de drum in acest sector si doresc o directionare corecta in vederea dezvoltarii abilitatilor de bun vanzator. Orice angajat din domeniul vanzarilor si marketingului poate profita de acest training in vederea imbogatirii cunostintelor privind procesul de vanzare.

### **Obiectiv:**

Prin intermediul acestui training ne propunem ca participantii sa-si insuseasca eficient cunostinte relevante in domeniu, de asemenea dorim o modernizare a abordarii lor in procesul de vanzare.

### **Durata trainingului:**

Acest training are ca durata de desfasurare 1 zi.

### **Tematica de parcurs a trainingului:**

- a) **Introducere in tema**
- b) **Etapele procesului de vanzare**
- c) **Pregatirea intalnirii in vederea vanzarii**
- d) **Prospectarea alternativelor posibile pentru client**
- e) **Calitatile unui bun vanzator**
- f) **Relatia cu clientul**
- g) **Servicii post vanzare**

### **Oferta completa pentru participanti:**

Let's get to know each other

Participarea la training – 2 zile, Jocuri de rol, Work-shop-uri

Cazare si masa

Coffee Break – 3 pauze

Suport de curs

Certificat de absolvire a cursului respectiv