

# Akademia Sprzedaży

**Profil uczestnika:** sprzedawcy, pracownicy i menedżerowie, właściciele i współwłaściciele małych i średnich firm, pracownicy działów obsługi klienta, osoby mające kontakt z klientami i kontrahentami, zamykające sprzedaż.

..... :

**Celem szkolenia** jest zdobycie wiedzy na temat technik sprzedaży, procesu i etapach rozmów sprzedażowych, a także podniesienie kompetencji w zakresie prezentacji ofert sprzedażowych, by osiągnąć sukces. Uczestnicy naberą umiejętności wykorzystania tej wiedzy w praktyce, skutecznego negocjowania z klientami i finalizowania tych negocjacji.

## Zakres Zakres tematyczny obejmuje m.in.:

.....

Analiza potrzeb firmy i procesu sprzedaży wyrobów.

Przygotowanie projektu szkoleń dedykowanych.

Szkolenie „Aktywna sprzedaż”.

Szkolenie „Zarządzanie procesem sprzedaży usług lub produktów”

Wdrożenie rozwiązań w organizacji.

Na naszej stronie [www.humanpartner.pl](http://www.humanpartner.pl) znajdziesz dodatkowe informacje, m.in. pełny program, opis kadry trenerskiej, cennik i daty realizacji poszczególnych kursów, a także numer kontaktowy do Konsultanta, który pomoże Ci dobrać odpowiedni pakiet.