



„Rabat to nie stolica Maroka”, czyli jak uniknąć grania ceną w rozmowie handlowej

Webinar
21 września 2021
start godz. 11.00

Kwestia ceny pojawia się w niemal każdej rozmowie sprzedażowej. Handlowcy bardzo często słyszą od klientów zdania: „Możemy to kupić taniej u konkurencji”, „Nie stać nas na to”, „To nie mieści się w naszym budżecie, może za miesiąc”, „Może uwzględnimy to w przyszłych wydatkach”, „Jeśli dziś zejdzie nam Pan z ceny zostaniemy waszym stałym klientem.” Ale... czy rzeczywiście obniżenie ceny to gwarancja sukcesu? Podczas naszego szkolenia on-line dowiesz się, jak skutecznie sprzedawać, odkładając cenę na bok .

Szczególnie polecamy następujące zagadnienia omawiane w trakcie webinaru:

- dlaczego obniżanie ceny i przyznawanie różnego rodzaju rabatów psuje sprzedaż, zamiast ją ułatwiać?
- jak sprzedawać, skupiając się głównie na czynnikach pozacenowych?

Uczestnicy:

- handlowcy
- menedżerowie sprzedaży

Korzyści:

W trakcie webinaru uczestnicy dowiedzą się m.in. na jakim etapie procesu sprzedaży wrócić do omawiania ceny czy jak zbijać obiekcje klienta w odpowiedzi na hasło „za drogo”?

Cena szkolenia: tylko **99 zł** netto, która obejmuje udział w szkoleniu oraz możliwość zadawania pytań na zakończenie webinaru.

Prowadzący: **Gabriela Niewiadomska**

Ogólny plan szkolenia:

1. Rola cen w dzisiejszym świecie sprzedaży
2. Prawdziwe i ukryte powody pytania o cenę i rabaty
3. Cena a wartość produktu lub usługi
4. 7 atrybutów ważniejszych od ceny
5. Jak zbijać obiekcje klienta w odpowiedzi na hasło „za drogo”?
6. Technika „odwrotnego zamykania”
7. Czynniki zmniejszające wrażliwość na cenę
8. Sesja pytań i odpowiedzi

Umowa zgłoszenie uczestnictwa

Zgłoszenie prosimy
przesłać faksem na nr:
lub mailem na adres:

(61) 855 00 78
biuro@explanator.pl

Niniejszym zgłaszamy udział
następujących osób w szkoleniu:

**„Rabat to stolica Maroka”, czyli jak unik-
nąć grania ceną w rozmowie handlowej**

Webinar 21 września 2021
w cenie 99 zł netto

1. e-mail

2. e-mail

3. e-mail

Nazwa firmy

..... NIP

Kod pocztowy Miejscowość

Adres

Telefon Faks

Zamawiający e-mail

Informacje dodatkowe:

Po przesłaniu niniejszego
zgłoszenia otrzymają Państwo
potwierdzenie jego przyjęcia.
Szczegóły organizacyjne oraz
faktura VAT zostaną wysłane
przed szkoleniem.

Niedokonanie wpłaty nie jest
rezygnacją z uczestnictwa w
szkoleniu. Rezygnacji doko-
nać można wyłącznie w for-
mie pisemnej najpóźniej na
7 dni kalendarzowych przed
terminem szkolenia.

Niedotrzymanie powyż-
szych warunków skutkuje
obciążeniem zgłaszającego
pełnymi kosztami udziału.
Explanator zastrzega sobie
możliwość odwołania lub
zmiany terminu szkolenia.

Koszty udziału w szkoleniu dla 1 osoby: 99 zł netto

Zmiana może nastąpić na co naj-
mniej 3 dni przed planowanym
terminem. W przypadku odwoła-
nia szkolenia Explanator dokona
zwrotu wpłaconych kosztów
uczestnictwa w terminie 5 dni
roboczych.

Wysyłając zgłoszenie na szkolenie potwierdzam akceptację regulaminu sprzedaży www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf
oraz zaznajomienie się z Polityką Prywatności www.explanator.pl/polityka-prywatnosci.pdf

Tak, chcę być informowany o kolejnych edycjach, wydarzeniach branżowych, specjalnych ofertach i nowych produktach,
dlatego zgadzam się na kontakt drogą mailową lub z wykorzystaniem telekomunikacyjnych urządzeń końcowych.

Wyrażenie zgody jest dobrowolne. Administratorem danych osobowych jest firma Explanator – Iwona Dehina, z siedzibą przy ul. Kościelnej 30 lok. 59, Poznań 60-538. Dane osobowe przetwarzane będą w celu realizacji zamówienia oraz dostarczania informacji o produktach zgodnie z Polityką Prywatności. Mają Państwo prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania oraz cofnięcia zgody w dowolnym momencie poprzez kontakt: marketing@explanator.pl. Uczestnik będący osobą fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą oświadcza, że zawarcie umowy ma charakter zawodowy.

WEB/21

Podpis zamawiającego

(jeśli zgłoszenie
wypełniono na
komputerze
pieczętka nie
jest wymagana)

Miejscowość

Data

Pieczęć firmowa