



8. Forum Szefów Sprzedaży

Jak sprawić, aby Twoi handlowcy realizowali plany w 2022 r.?

ONLINE:

25 listopada 2021

Warsztaty: 26 listopada 2021

Czy znalazłeś/aś się kiedyś w sytuacji, w której to – mimo na pozór idealnej organizacji pracy w dziale sprzedaży, aktywnych handlowców nawiązujących wiele prób kontaktu z klientem i świetnie przygotowanych ofert – ostateczne wyniki sprzedaży okazywały się niezbyt imponujące? To rzeczywistość wielu firm, jednak tylko niektóre z nich będą potrafiły wyjść z tego impasu. Kluczem do sukcesu jest umiejętność przeanalizowania przez menedżera sprzedaży czynności wykonywanych zarówno przez niego samego, jak i przez członków jego zespołu i znalezienia tych, które powodują utratę szansy na finalizację transakcji.

Szczególnie polecamy następujące zagadnienia omawiane w trakcie Forum:

- jak planować sprzedaż i targety swojego zespołu na 2022 r.
- jak pomóc swoim handlowcom w precyzyjnym i skutecznym docieraniu do klientów

Uczestnicy:

- menedżerowie sprzedaży różnych szczebli

Korzyści:

W trakcie konferencji uczestnicy dowiedzą się m.in. co zrobić, aby handlowcy przestali grać rabatami w rozmowach z klientami, a firma przestała tracić marże.

UWAGA – proszę zaznaczyć odpowiedni wariant: Całkowity koszt udziału jednej osoby (opcja do wyboru):

- **998 zł netto** - udział live w prelekcjach i warsztatach + dostęp do nagrań (pakiet VIP)
- **699 zł netto** - udział live w prelekcjach + dostęp do nagrań (bez warsztatów)
- **599 zł netto** – udział live w prelekcjach (bez nagrań)

Prowadzący: zespół ekspertów

Ogólny plan Forum:

PRELEKCJE: 25 listopada 2021

BLOK 1: Jak planować sprzedaż na 2022 r.?

- Jak wyznaczać handlowcom targety na kolejny rok?

BLOK 2: Gdzie są Twoi klienci?

- Jak dotrzeć do klienta?
- Jak realizować cold calling, który naprawdę działa?

BLOK 3: Ile kosztuje Twój klient?

- Ile kosztuje Twój klient?
- Jak zniechęcić handlowców do udzielania klientom rabatów?
- Jak w dobie ograniczonych spotkań na żywo zadbać o lojalność bieżących klientów, by nie martwić się o ich odpływ?

BLOK 4: Jak być menedżerem, od którego się nie odchodzi?

- Przez jakie błędy zazwyczaj tracimy pracowników?

WARSZTATY: 26 listopada 2021

1. **Warsztat 1** – Cold calling, który działa
2. **Warsztat 2** – Komunikacja wzmacniająca przywództwo!
3. **Warsztat 3** – Jak zniechęcić handlowców do proponowania klientom rabatów?

8. Forum Szefów Sprzedaży

Niniejszym zgłaszamy udział
następujących osób w szkoleniu:

(proszę wybrać odpowiedni wariant)

998 zł netto (pakiet VIP)

699 zł netto (prelekcje+nagrania)

599 zł netto (prelekcje live)

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.

Rabaty:

**5% przy zgłoszeniu 2 i 3 osób,
10% dla więcej niż 3 osób.**

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

Koszty udziału w Forum (pakiet VIP)

dla 1 osoby: 998 zł netto

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

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