



Forum Skutecznej Sprzedaży 2023

„Klient nasz pan” i inne mity na temat
sprzedaży

WARSZAWA:
20 października 2023

Warsztaty online : 23 października
2023

Dobrym handlowcem trzeba się urodzić. Dobrym, czyli takim, który sprzedaje nawet piasek na pustyni. Jeśli nie w cenie regularnej, to przecież zawsze można dać jakiś rabat, w końcu klient nasz pan! Trzeba przede wszystkim pielęgnować relacje z nim, inaczej nie kupi. Zgadzasz się z tymi stwierdzeniami? A może uważasz je za niemające nic wspólnego z prawdą mity? Najwyższa pora powiedzieć „sprawdzam” i przyjrzeć im się bliżej, by znaleźć receptę na sprzedażowy sukces. Zrobimy to wspólnie 20 października w Warszawie podczas Forum Skutecznej Sprzedaży. Będziesz wtedy z nami? Zapraszamy serdecznie!

Korzyści:

W trakcie konferencji uczestnicy wraz z prelegentami wezmą pod lupę kilka popularnych sprzedażowych mitów i na ich podstawie opracują szereg wskazówek, które pomogą zwiększyć sprzedaż.

Uczestnicy:

- menedżerowie sprzedaży
- team liderzy
- handlowcy
- doradcy klienta

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

- **790 zł 990-zł netto** - udział w prelekcjach i warsztatach online (pakiet VIP – 2 dni)
- **790 zł netto** - udział w prelekcjach (1 dzień)

Przy zapisie 3 osób – RABAT 15%

**PRZEDSPRZEDAŻ PAKIETU VIP OBOWIĄZUJE
TYLKO DO 30 CZERWCA!**

Prowadzący: zespół ekspertów

Ogólny plan spotkania:

PRELEKCJE - WARSZAWA: 20 października 2023

MIT nr 1: Klient nasz pan i zawsze ma rację

MIT nr 2: Rabaty i promocje są najlepszym sposobem na przyciągnięcie klienta

MIT nr 3: W sprzedaży najważniejsze są relacje

MIT nr 4: Dobrym sprzedawcą trzeba się urodzić

MIT nr 5: Dobry handlowiec sprzedaje nawet lód Eskimosowi

MIT nr 6: Świetny handlowiec będzie równie dobrym menedżerem sprzedaży

WARSZTATY ONLINE: 23 października 2023

Warsztat 1: Cold calling, który działa – co zrobić, by klient nie tylko nie odłożył słuchawki, ale jeszcze kupił?

Warsztat 2: Jak budować i dbać o zdrowe relacje z klientami, które przełożą się na sprzedaż i... więcej sprzedaży?

Warsztat 3: Jak budować argumentację sprzedażową, dzięki której nie będziesz musiał konkurować ceną?

Umowa zgłoszenie uczestnictwa

Zgłoszenie prosimy
przesłać faksem na
nr:
lub mailem na ad-
res:

(61) 855 00 78

biuro@explanator.pl

Forum Skutecznej Sprzedaży 2023

Niniejszym zgłaszamy udział
następujących osób w szkoleniu:

(proszę wybrać odpowiedni wariant)

790 zł ~~990 zł~~ netto (pakiet VIP)

790 zł netto (prelekcje)

Przedprzedaż pakietu VIP obowiązuje tylko do 30 czerwca

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:

15 % przy zgłoszeniu 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: 790 zł ~~990 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/23

Podpis zamawiającego

(jeśli zgłoszenie
wypełniono na
komputerze
pieczętka nie
jest wymagana)

Miejscowość

Data

Pieczęć firmowa