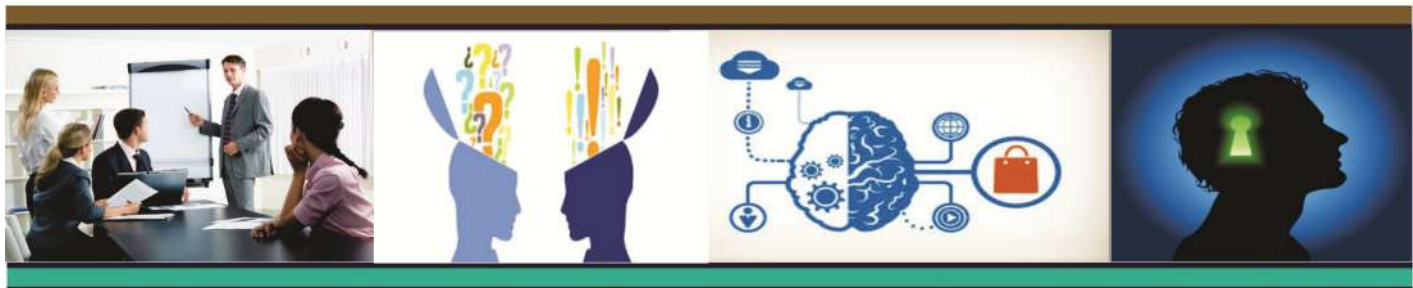


کد کارگاه: ST_01_001

(متقاعد سازی مشتری در فروش)

کارگاه آموزشی:



• محتوای کارگاه

اهمیت پوشش و نوع سفارشگیری در فروش / گویش و ارتباط کلامی و غیر کلامی و اهمیت زبان بدن در فروش
 اهمیت شخصیت شناسی فروشنده / چگونگی استفاده از تکنولوژی به عنوان ابزار و به کارگیری از ابزار مختلف در فروش مانند قلم ، عطر و.....
 تکنیکهای برقرار ارتباط موثر در فروش و حفظ تعلق سازمانی / داشتن اطلاعات موثر در فروش / استفاده از تکنیک locate / استفاده از تکنیک
 سمعی بصری و لمسی در فروش / اعتماد به نفس در فروش و ایجاد حس اعتماد در خریدار / استفاده و به کارگیری خلاقیت و روش های پیش بینی در
 فروش / متقاعد نمودن مشتری به وسیله تکنیک بازی با اعداد

• مقدمه

برای داشتن فروش موفق، باید از نیروی تجسم و تصویرسازی خلاق برخوردار باشید. باید مسائل مختلف را به شکل یک تصویر و پندار ببینید؛ رؤیایی که از همه چیز در ذهنتان ساخته اید."

شرایط شرکت کنندگان: مدیران ارشد و کادر اداری شرکتها، صنایع و کارخانه های کشور

- ارایه گواهی نامه آموزشی داخلی (در صورت درخواست جهت گواهی نامه بین المللی معتبر هزینه جداگانه محاسبه می گردد)
- پذیرایی از شرکت کنندگان (میان وعده) / ارزشیابی از فراگیران استادان
- ارایه مشاوره به شرکتها در حوزه های مختلف با شرایط ویژه توسط استادان
- استفاده فراگیران از سمینارهای شرکت با شرایط ویژه
- عضویت در باشگاه مشتریان و ارایه خدمات ویژه
- در صورت معرفی بیش از ۳ نفر در هر دوره ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
- در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه کارگاه آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.

برای هماهنگی ثبت نام با واحد آموزش خانم مرجانی ۸۸۲۱۶۱۷۰ و ۸۸۲۱۶۹۸۷ تماس حاصل فرمایید.