



EFEKTYVUS PARDAVIMAS

2015 10 22 VILNIUS

IŠMOKSITE

- naudoti naujausius pardavimų metodus ir įrankius;
- išmanyti pardavimų procesą ir meistriškai valdyti jo etapus;
- pažinti pirkėjo poreikius ir juos patenkinti;
- optimizuoti savo veiksmus siekiant reikšmingų pardavimų rezultatų;
- padidinti savo daromą įtaką pardavimo metu;
- pristatyti prekės/paslaugos vertę klientui, kuriant abipusę naudą.

MOKYMŲ NAUDA

Mokymo programa skirta pardavimo specialistams ir vadybininkams, produktų linijos specialistams. Mokymuose tobulinsite pardavimo įgūdžius, įgysite naujų pardavimo kompetencijų. Gebėsite pastebėti ir išnaudoti naujas pardavimo galimybes. Kurdami vertę klientui, didinsite savo organizacijos pardavimus.

LEKTORIUS



Simonas Girdzijauskas

Profesionalus pardavėjas, turintis 15 metų pardavimų vykdymo, organizavimo ir vadovavimo patirties JAV, Europos ir NVS regionuose. Baigęs studijas JAV (George Mason University), jas pratęsė ISM vadybos ir ekonomikos universitete, kur įgijo tarptautinės ekonomikos ir vadybos magistrą. Simono profesinės specializacijos sritys: korporatyviniai pardavimai, asmeniniai pardavimai ir derybų menas.

MOKYMŲ KAINA – 130 Eurų be PVM registruojantis iki spalio 15 d., registruojantis vėliau – 150 Eurų be PVM. Į mokymų kainą įskaičiuota gera nuotaika, dalyvio medžiaga, kavos pertraukos ir pietūs.

Daugiau informacijos ir registracija į mokymus el. paštu info@amlaboratory.com arba telefonu **+370 5 210 7 027**.

Susisiekite su mumis, ir mūsų konsultantai atvykę pas jus atsakys į visus iškilusius klausimus, papasakos daugiau ir padės išsirinkti tinkamiausius mokymus jūsų organizacijai!