

"Метод проблемы и решения в продажах дверей"

Для кого вебинар:

- Для сотрудников розничных точек продаж дверей.

Цель вебинара:

- Дать практические методы работы с эмоциями клиента.

План вебинара:

- Эмоции в продажах
- Техника проблемы и решения
- Пошаговая инструкция к технике.

Ведущий вебинара:

Комарчук Владимир Владимирович.

В прошлом:

- Ведущий специалист отдела обучения инновационного Банка "Тинькофф"
- Тренинг-менеджер стабильно растущей компании "Аквафор. Фильтры для воды".

А ныне:

- Тренинг-менеджер прорывной компании "Браво".

Для участия переходите по ссылке в новости.