

"Важность вопросов в продажах"

Для кого вебинар:

- Для сотрудников розничных точек продаж дверей.

Цель вебинара:

- Показать, насколько важно задавать правильные вопросы клиентам.

План вебинара:

- Ошибка в продажах
- Как вопросами улучшить процесс продажи?

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".