

"Тренинг по продажам"

Для кого тренинг:

- Для владельцев магазинов, работающих с фабрикой BRAVO
- Для сотрудников розничных точек продаж дверей
- Для тех, кто хочет освежить или познать для себя новые навыки продаж дверей

Цель тренинга:

- Расширение круга компетенций в продажах
- Изменение привычных подходов в продажах дверей

План семинара:

- Вступительное слово (организационные моменты)
- Продажа как процесс
- Начало процесса продажи
- Понять, что нужно клиенту
- А знаете ли вы о дверях?
- Корректировка взаимопонимания с клиентом

Ведущий семинара:

Комарчук Владимир Владимирович.

В прошлом:

- Ведущий специалист отдела обучения инновационного столичного Банка
- Тренинг-менеджер стабильно растущей компании по производству современных материалов для очистки воды
- Лидер команды продавцов капсульного кофе, на заре его появления на рынке России
- Совладелец магазина детских товаров

А ныне:

- Тренинг-менеджер прорывной компании BRAVO.

Записывайтесь на семинар, позвонив Вашему региональному менеджеру.

Где будет тренинг?

- **г. Москва, 16-й км МКАД, ул. Энергетиков, д. 22 корп. 3, 50 метров от внешней стороны.**

Как добраться?

- **На машине:**
- смотрите, как ведет навигатор, когда введете адрес.
- **Пешком:**
- от м. Котельники (4-й выход):
Автобус №470 или №904, до остановки "Монтажный завод".

Далее по подземному переходу перейти на другую сторону МКАД. Идти справа от здания "BRAVO". Дойти до конца здания и повернуть налево. Со стороны парковки вход в здание. 6-й этаж.

