

Selling Essentials: Developing Clients for Life



Copyright © 2012 by HRDQ

Self-Guided Learning Program

Selling Essentials: Developing Clients for Life – e-Learning (Lucruri esentiale in vanzari: dezvoltarea / sustinerea clientilor pe viata)

Componente: Prezentare PowerPoint

Durata: Aprox. 1h 10 min

Fie ca lucrezi cu persoane noi, fie cu specialisti, exista decalaje in care angajatii din vanzari se afla in curs de dezvoltare. De aceea, este bine sa se evalueze nivelul de aptitudini din cand in cand, sa se stabileasca un standard, si detinerea unui plan de imbunatatire. Rezultatele sunt benefice la final – pentru atat pentru indivizi cat si pentru organizatie.

Al saselea modul al seriei de cursuri intensive Selling Essentials, Developing Clients for Life se concentraza pe aptitudinile de care au nevoie oamenii din vanzari de a dezvolta relatii bazate pe loialitate si incredere.

Obiectivele cursului:

- Intelegerea procesului de implementare al unui produs
- Cum si de ce este important sa se dezvolte relatii puternice cu clientii deja existenti
- Crearea unui plan de construire a loialitatii clientilor
- Descoperirea unor strategii eficiente pentru construirea si cresterea relatiilor cu clientii

Disponibil in varianta de program de training e-Learning pentru studiu individual dar si in varianta de program de training in sala, cursul ***Selling Essentials: Developing Clients for Life*** face parte din COLECTIA DE TRAININGURI REPRODUCTIBILE si din BIBLIOTECA DE E-LEARNING, resurse de training ce pot fi descarcate, customizate si reproduse. Fiind de usor de editat, fisierele sunt in Microsoft Word si PowerPoint, aceste solutii de training sunt accesibile, se achizitioneaza o sigura data si pot fi reproduse de cate ori va este necesar.

Contutul programului:

- Implementarea si continuarea
- Construirea relatiilor
- Valorificarea relatiei

Inclus:

- Teste
- Studiu de caz

Prinde cea mai buna oferta cumparand acest produs ca parte din ULTIMATE COLLECTION. Economiseste astfel pentru toate trainingurile de care ai nevoie din categoria soft-skills.

Cuvinte cheie: e-Learning, vanzari, selling, clienti, dezvoltare, training

Training, assessment, simulari, jocuri din aceeasi categorie: Becoming a Customer Service Star – facilitator set, Negotiating Style Profile – facilitator set, Selling Skills Inventory – facilitator set, What’s My Selling Style? – deluxe facilitator set