

«Искусство продаж. Эффективное общение с клиентами» 30 – 31 марта 2012 г.

Алматы, Казахстан

«Искусство продаж. Эффективное общение с клиентами»

30 – 31 марта 2012 г.

Программа тренинга рассчитана на 16 часов (2 полных рабочих дня).

Психологические аспекты поведения потребителя и продавца – основа гармоничных взаимоотношений с клиентами, а значит – успешных продаж. Вы получите инструменты, которые помогут вам найти правильный подход к людям. Овладев всеми необходимыми инструментами, вы сможете не только продавать больше и лучше, но и создать базу постоянных клиентов, сократив количество усилий для их удержания.

Методы проведения тренинга: В тренинге используются интерактивные методы, позволяющие сформировать и развить навыки успешного общения с покупателями и продаж.

Стоимость обучения: 35 000 тенге без учета НДС (оплата наличным или безналичным платежом ТОО «Казахстан Сервис Групп-Холдинг»). В стоимость обучения входят 2 кофе-брейка, сертификат и распечатанный авторский материал (обед в стоимость обучения не входит).

Скидки компаниям-заказчикам:

2 человека от организации – 10 % скидка.

3 человека и более от организации – 15 % скидка.

Все вопросы, относительно данного обучения по телефону:

8 (727) 227 45 09, 8 (702) 303 04 83 Эльвира

Обучение организуется и проводится на территории Центра развития личной эффективности «Альтер Эго», находящегося по адресу: г. Алматы, ул. 24 июня (между ул. Манаса и ул. Ауэзова), бизнес-центр №27, (выше пр. Абая, не доходя ул. Мынбаева), офис 301, тренинг-зал 303 (3-ий этаж).

Цена: **35 000 ₸**

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: --

Тураканова Эльвира

2274509