

NETWORKING HANDLOWY. Wszystko o wykorzystaniu networkingu w sprzedaży

O SZKOLENIU:

Networking jest umiejętnością budowania osobistej sieci kontaktów w celu wzajemnej wymiany informacji, możliwości i kontaktów np. biznesowych. Ze względu na swój relacyjny charakter networking staje się niezwykle ważnych, wręcz nie zastąpionym, narzędziem pozyskiwania klientów.

Zapraszamy na wyjątkowe szkolenie w całości poświęcone wykorzystaniu networkingu w sprzedaży i budowaniu relacji z klientami.

Kierując się naszym doświadczeniem i wiedzą, szkolenie polecamy:

Handlowcom, doradcom klienta, specjalistom ds. sprzedaży, new business managerom działającym na rynkach BtB i BtC.

CELE SZKOLENIA:

Celem warsztatu szkoleniowego jest uzyskanie wiedzy na temat wartości networking-u, który umożliwia budowanie długotrwałych relacji biznesowych opartych na obustronnych korzyściach. Uczestnicy w trakcie szkolenia uzyskają własną odpowiedź (mini sesja coachingowa) w jaki sposób wykorzystywać networking w pracy aby stał się naturalnym i praktykowanym działaniem.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. CZYM JEST NETWORKING?
2. MITY I FAKTY
3. NETWORKING JAKO POMYSŁ NA ZWIĘKSZENIE SPRZEDAŻY
4. ZASADY NETWORKINGU

Cel

Strategia

Postawa

Element wyróżniający

Pozytywna ciekawość

Zasada wdzięczności

Zarządzanie procesem networking

5. NETWORKING W DZIALE HANDLOWYM

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Budowanie świadomości handlowców

Nawyki skutecznego networking

6. PODSUMOWANIE I WNIOSKI GRUPOWE / INDYWIDUALNE

Mini sesja dla uczestników w temacie "Znalezienie sposobu wykorzystania networking w codziennych działaniach sprzedażowych"

Implementacja w pracy czyli od czego zacząć?

Szkolenie "NETWORKING HANDLOWY. Wszystko o wykorzystaniu networkingu w sprzedaży"

TRENER: