



Training excepțional

"Vanzarea psihologica în perioadele de criză"

Cum reușim să creștem vânzările?

București, 14 aprilie 2009

Dragi prieteni,

În doar câteva săptămâni de la publicare, articolul "*Vânzarea Psihologică în perioadele de criză*" a avut peste **10.000 de cititori**. Dintre aceștia, peste 500 ne-au trimis comentarii, remarci și cereri privind organizarea unui training open pe tema adaptării vânzărilor la situația de criză financiară.

Pentru că recesiunea economică va dura și pentru că specialiștii în vânzări au acum cea mai mare nevoie de schimburi de experiență și de tehnici eficiente de vânzare, vom organiza la finalul lunii aprilie un training excepțional de vânzări.

A III-a editie a training-ului va avea loc în datele de 24 și 25 aprilie 2009 și se va concentra pe următoarele teme:

- psihologia cumpărătorului în perioadele de criză
- strategii și tehnici de vânzare B2B adaptate la actuala situație economică din România,
- tactici psihologice de convingere a cumpărătorului și
- studii de caz despre companii care și-au adaptat deja strategia la situația economică.

Pentru că situația economică este una dificilă, oferim o reducere excepțională de 50% pentru înscrierile făcute până la data de 20 aprilie 2009.

Cu prietenie,
Ovidiu Atanasiu

Accelera[®]
Académie Accor Services

50%
reducere
pentru
specialiștii
în vânzări!

Training excepțional de vânzări: "Vânzarea Psihologică în perioadele de criză"

Destinat: Tuturor celor care lucrează în vânzări

Condiție de participare: Să aibă experiență în vânzări

Obiectivul: Creșterea rezultatelor în vânzare, în perioadele de criză

Subiecte:

1. PSIHOLOGIA VÂNZĂTORULUI ÎN PERIOADELE DE CRIZĂ

- 80% din succesul în vânzări este psihologie

2. PSIHOLOGIA CUMPĂRĂTORULUI ÎN PERIOADELE DE CRIZĂ

- Când știi ce gândește și ce simte, îl poți controla

3. PSIHOLOGIA AUTORITĂȚII ȘI A ÎNCREDERII

- În perioadele critice, oamenii se lasă mult mai greu influențați

4. CONSTRUIREA RELAȚIILOR

- Fenomenologia relației și Networking-ul

5. STRATEGII ȘI TEHNICI DE VÂNZARE

- Abordarea, prezentarea, ofertarea și negocierea

6. TACTICI PSIHOLOGICE DE CONVINERE A CUMPĂRĂTORULUI

- Cuvinte cheie pentru vânzarea în perioadele de criză

7. STUDII DE CAZ DESPRE COMPANII CARE S-AU ADAPTAT

- Cum și-au adaptat unele companii strategia comercială?

Trainer:

- Ovidiu Atanasiu

Durată: 2 zile

Preț: 210 Euro (+TVA) / zi

Ofertă specială:

Reducere de 50% pentru înscrierile făcute până la data de 20 aprilie 2009, (adică **105 Euro (+TVA) / zi**)

Prețul include:

Trainingul, materialele, pauzele de cafea, masa de prânz și diplomele de absolvire.

Garanție: 100% - dacă în primele 4 ore de training nu simți că te va ajuta în creșterea vânzărilor, primești înapoi banii.

**Un training
bazat pe
18 ani de
experiență
națională și
internațională
în vânzări**

Vânzarea Psihologică În perioadele de criză

Psihologia cumpărătorului s-a schimbat semnificativ din cauza recesiunii economice. Ca urmare, sunt necesare:

1. o nouă strategie comercială,
2. noi tehnici de abordare a vânzării B2B și
3. noi tactici psihologice de convingere a cumpărătorilor

Implementarea acestor schimbări aduce rezultate imediate în creșterea vânzărilor!



Bogdan Comănescu

Director General

Accelera[®] - Académie Accor Services

18 ani de experiență
națională și internațională
în vânzări



Ovidiu Atanasiu

Senior Consultant

Psiholog

7 ani de experiență în vânzări
8 ani de experiență în dezvoltarea
profesională și personală

Training:

"Vânzarea Psihologică în perioadele de criză"

PENTRU ÎNSCRIERE:

0743.009.569

sau

open@accelera.ro