



Training excepțional

"Vanzarea psihologica în perioadele de criză"

Cum reușim să creștem vânzările?

31 mai – 1 iunie 2010

București, 13 mai 2010

Stimați parteneri,

De la publicare, articolul "*Vânzarea Psihologică în perioadele de criză*" a avut peste **15.000 de cititori**. Dincolo de comentariile pozitive și remarcile pertinente, de la apariția sa am organizat 7 sesiuni de 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 începutul lunii iunie încă o sesiune de training excepțional de vânzări.

Training-ul va avea loc în datele de 31 mai și 1 iunie 2010 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 20% pentru înscrierile făcute până la data de 24 mai 2010.

Cu prietenie,

Ovidiu ATANASIU
Senior Consultant
Accelera[®] Business Strategy

20%
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 Networkingul

5. STRATEGII ȘI TEHNICI DE VÂNZARE

- Abordare, prezentarea, ofertarea și negocierea

6. TACTICI PSIHOLOGICE DE CONVINGERE 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

Senior Consultant

Accelera Business Strategy

Durată: 2 zile

Preț: 210 Euro(+TVA)/zi

Loc de desfășurare: Hotel Ibis Gara de Nord

Ofertă specială:

Reducere de 20% pentru înscrierile făcute până la data de 24 mai 2010 (adică **168 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!



Ovidiu Atanasiu
Senior Consultant
Psiholog
14 ani de experiență în vânzări
10 ani de experiență în dezvoltarea profesională și personală

Training:
"Vânzarea Psihologică în perioadele de criză"

PENTRU ÎNSCRIERE:

0743.009.569

sau

accelera@accelera.ro