

**Kereskedelmi, értékesítési tréning**

<b>A program megnevezése</b>	Értékesítési tárgyalástechnika
<b>Nyilvántartási száma</b>	00 8900 20
<b>Bizonyítvány</b>	Látogatási tanúsítvány
<b>A jelentkezés feltétele:</b>	Érettségi vizsga
<b>Óraszám</b>	48 tanóra
<b>Kezdési időpont</b>	Megállapodás szerint
<b>Képzés módszere</b>	Csoportos képzés
<b>Képzés helyszíne</b>	3527 Miskolc, Zsigmondy u. 2. sz. IV/406, vagy megrendelő által meghatározott helyszín
<b>Oktatási tematika</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• tárgyalásra ható külső és belső tényezők</li> <li>• tárgyalási technikák</li> <li>• bevált és sikeres alapelvek</li> <li>• esetleges támadások elhárítása</li> <li>• tárgyalási stílusok és stratégiák</li> <li>• tárgyalás folyamata</li> <li>• Értékesítői szemlélet és módszertan egységesítése</li> <li>• tudatos tárgyalás felépítés</li> <li>• érvrendszerelési- és ellenérv-kezelési módszerek</li> <li>• workshop</li> </ul>
	•
	•

Több jelentkező esetében kedvezményt tudunk adni.