

**CENA:**

449 zł netto dla Członków KIKE;

Pozostałe firmy 549 zł netto

**Cel szkolenia:**

Dostarczenie wiedzy, technik i narzędzi, które pomagają w rozwoju działów sprzedaży

**Adresat szkolenia:** pracownicy działów sprzedaży, handlowcy, managerowie sprzedaży.

**Korzyści z uczestnictwa w szkoleniu:**

- Uczestnicy poznają 11 pytań, które pozwolą zrekrutować najlepszych sprzedawców,
- Uczestnicy odkryją sposób, w jaki skuteczni i szybko wdrożyć nowych sprzedawców,
- Uczestnicy stworzą jasny, przejrzysty system celów dla handlowców i sposób ich monitorowania,
- Uczestnicy poznają 5 zasad skutecznego motywowania swoich sprzedawców,
- Uczestnicy odkryją 10 elementów skutecznej komunikacji ze swoimi handlowcami,
- Uczestnicy poznają 12 obszarów profesjonalnej oceny handlowca, aby jasno zobaczyć, jakie są moce i słabe strony poszczególnych sprzedawców i aby mogli to korzystnie zmienić
- Każdy z uczestników wypracuje własny plan działania, aby dokonać niezbędnych zmian oraz aby osiągnąć ponadprzeciętne rezultaty

**Trener:** Prowadzący program to doświadczony coach wywodzący się z największych organizacji prowadzących treningi i coaching na świecie: LMI International, Sales Master Academy. Coach jest praktykiem sprzedaży oraz praktykiem, jako manager sprzedaży

**Sales Masters Academy jest światową organizacją wspierającą działy sprzedaży w osiągnięciu ponadprzeciętnych wyników. Dostarczamy wiedzy, narzędzi i najlepszych praktyk z całego świata po to, aby nasi partnerzy osiągnęli ponadprzeciętne rezultaty.**