

ZACZNIJ AKTYWNIIE  
SPRZEDAWAĆ SWOJE USŁUGI



TECHNOLOGIA TO ZA MAŁO!

GDZIE JEST TWOJA SPRZEDAŻ  
BEZPOŚREDNIA?!

BOK = POCZTA?

BOK = SPRZEDAŻ!

CO CIEBIE MOTYWUJE DO PRACY?

**!!! KASA !!!**

JAK REALIZUJESZ ABONENCKĄ  
CZĘŚĆ PROJEKTU UNIJNEGO?

PO OMACKU...

WYMUSZONA  
I NIEWYKORZYSTANA  
PRZEWAGA NAD DUŻYM  
KONKURENTEM

# ROZWÓJ = WYZNACZENIE CELU

- ZMIANA MENTALNOŚCI
- PROCEDURY
- PODZIAŁ OBOWIĄZKÓW
- ZDROWA KONTROLA

## **SZKOLENIA**

- pracowników BOK
- mobilnych doradców
- kadry zarządzającej
- praktyczne z teorią



## **AUDYTY**

- obsługi klienta
- systemów motywacyjnych
- struktur sprzedaży
- współczynnika ARPU



## **MARKETING**

- tradycyjny
- e-marketing
- outdoor & indoor



## **REKRUTACJE**

- mobilni doradcy
- pracownicy BOK
- kadra zarządzająca



## **ZARZĄDZANIE**

- strategia sprzedaży
- analiza wyników
- obsługa rotacji stanowisk



## **PROGRAMMING TV**

- doradztwo
- negocjacje
- budowa pakietów



**PRACUJEMY NA SUKCES TWOJEJ FIRMY**