



Razem  
możemy  
więcej!

**Tytuł szkolenia / warsztatów:**

Przedstawiciel handlowy – jak go zatrudnić i nie stracić?

**Adresat szkolenia:**

Właściciele firm, kierownicy działów sprzedaży, pracownicy HR.

**Korzyści z uczestnictwa w szkoleniu:**

- Umiejętność właściwego czytania aplikacji kandydatów
- Zwrócenie uwagi na istotne na tym stanowisku elementy rozmowy kwalifikacyjnej
- Umiejętność zarządzania pracą PH
- Umiejętność dynamicznego stosowania motywacji

**Program ramowy szkolenia:**

- Nie czytaj CV jakby to był jedyny wyznacznik tego jaki jest kandydat – warsztaty interpretacyjne
- Warsztaty prowadzenia rozmów kwalifikacyjnych – scenki
- Logistyka pracy PH
- Piszemy system motywacyjny
- Czynniki wpływające na to, że załoga chce z nami pracować

**Trener:**

Sebastian Błaszczkiewicz i Krystian Czyżewski

Od 11 lat związani bezpośrednio ze sprzedażą usług i towarów z obszaru nowych technologii i telekomunikacji, które mają największy wpływ na życie konsumentów i funkcjonowanie biznesu. Wyznają zasadę, że bez praktyki nie da się nauczyć innych jak być skutecznym w sprzedaży i zarządzaniu.

Na początku jako handlowcy, następnie w szeregach kadry zarządzającej średniego i wysokiego szczebla postanowili podzielić się swoim doświadczeniem i wiedzą co doprowadziło do stworzenia najbardziej rozpoznawalnej marki na rynku ICT zajmującej się szeroko pojętym wsparciem procesów sprzedaży – SaleSupport. Od 4 lat wspierają aktywnie najbardziej dynamicznie rozwijającą się gałąź biznesu jaką jest telekomunikacja po przez audyty procesów zachodzących w przedsiębiorstwach, szkolenia i praktyczny trening sprzedaży. Zajmują się także budową i zarządzaniem działami sprzedaży oraz budową strategii, a także kreowaniem wizerunku marki i właściwą komunikacją z odbiorcą usług.

**Cena dla członków KIKE\* 229 zł netto**

**Cena dla pozostałych firm 329 zł netto**

\* Dotyczy Członków KIKE niezalegających ze składkami powyżej 3 miesięcy

**Cena zawiera: uczestnictwo w szkoleniu, przerwę kawową, lunch, certyfikat**