



Видеокурс

«Грамотный специалист по активным продажам»

Курс «Грамотный специалист по активным продажам» будет полезен собственникам, менеджерам по продажам, руководителям отделов продаж, торговым агентам, специалистам, которые ведут переговоры (как по телефону, так и при личной встрече) с целью сотрудничества и продаж.

Программа:

1. «Внедрение в активные продажи»
2. «Коммерческое предложение и исходящие письма»
3. «Телефонные коммуникации»
4. «Ведение переговоров при личной встрече»
5. «Работа с возражениями»