

Видеокурс

«Коммерческое предложение и исходящие письма» (из «Грамотный специалист по активным продажам»)

Программа:

1. Кому писать и что?
2. Виды писем и КП
3. Сопроводительное письмо
4. Убедительное письмо:
 - когда недозвон
 - когда задолженность (или на счете), а трубку не берут
5. Составление и оформление визуальное КП
6. Практикум и рекомендации по составлению КП