

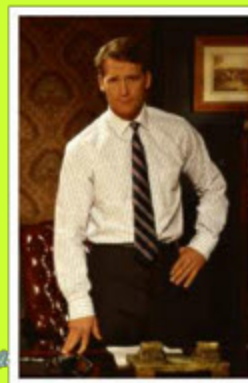
## Jak pozyskiwać klientów 24.03.2010

Opracowanie przez trenera indywidualnego planu doskonalenia prowadzenia rozmów handlowych oraz zwiększenie efektywności wykorzystania nowoczesnych środków sprzedaży. Jeden nowo zdobyty klient/kontrahent może oznaczać stały dochód przez długie lata. Jeden uczestnik warsztatu otrzyma dwie książki trenera "Aktywna sprzedaż osobista i Marketing"

Każdy uczestnik warsztatu otrzyma dwie książki trenera Krzysztofa Podstawki pt: "Aktywna sprzedaż osobista i Marketing" oraz "Marketing bezpośrednia"



*Pozyskiwanie klientów to najważniejsza funkcja w firmie - Krzysztof Podstawka*




## Skuteczna komunikacja w windykacji i negocjacjach 20.04.2010

Aż o 30 proc. wzrosła w Polsce liczba długów do windykacji - informuje "Puls Biznesu". Branża windykacyjna powiększa moce, ponieważ rynek ściągania należności rośnie w bardzo szybkim tempie.

*Zapraszam Krzysztof Matela*

Puls Biznesu 10 grudzień 2009.

## Jak niezawodnie i kreatywnie pozyskiwać klientów ? - trening handlowy

 To kolejny trening warsztatowy cieszący się dużym powodzeniem oraz zbierający bardzo dobre opinie wśród uczestników.

Popyt na skutecznych i kreatywnych handlowców utrzymuje się niezmiennie na bardzo dużym poziomie i to bez względu na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw. Kiedy firma widzi że zapasy rosną a zamówienia spadają powinna skierować swoje zainteresowanie na odpowiednie zmotywowanie pracowników obsługi klienta i handlowców. Jedną z najskuteczniejszych metod motywowania jest dobry trening sprzedaży poprowadzony przez sprawdzonego i znanego trenera.

Termin: 24.03.2010

Udział :  
645 zł + VAT /os  
595 zł + VAT /os dla dwóch osób.  
Kolejna następna osoba 10 % zniżki

Liczba dni treningu - **1**  
Efektywna liczba godzin - **9**

Miejsce:  
Hotel Prezesa Rady Ministrów „  
Parkowa” – ul Belwederska  
46/50

Nocleg w Hotelu Parkowa:  
Kwota ok. 216 zł -260 zł brutto  
w zależności od wielkości pokoju.

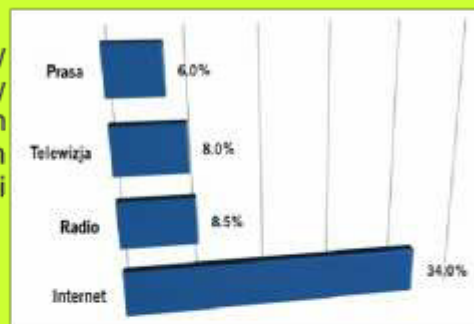
Inne hotele w okolicy:  
Hotel Belwederski – 10 metrów  
obok; cena od 270 zł

## Niezawodne metody pozyskiwania klientów 24.03.2010

Ale pozyskiwanie klientów to również wykorzystanie Internetu, który odgrywa ogromną rolę w sprzedaży i oferuje dużą gamę środków reklamy poczynając od wypozycjonowania strony www, wykorzystanie popularnych portali B2B i B2C, programów afiliacyjnych, Search Engine Marketingu ( Google Adwords) oraz kampanii mailowych.



Wystarczy już niewielki budżet, aby w sieci mogły skutecznie reklamować się nawet najmniejsze firmy. Dużo firm sektora MSP obejmuje swoją działalnością niewielki obszar. Ze względu na dość wysokie koszty tej formy promocji, rzadko reklamują się w radiu czy telewizji, chyba że w stacjach lokalnych. Dlatego przekazywane środki na reklamę internetową rosną pomimo spowolnienia gospodarczego.



### Skuteczna komunikacja w windykacji i negocjacjach z trudnymi kontrahentami

#### Przybywa niespłacanych długów !

- „ Firmy mają coraz więcej pracy związanej z monitorowaniem należności. Rośnie zarówno liczba zleceń obsługi wierzytelności, jak i liczba ofert sprzedaży” - mówi Krzysztof Matela, prezes EGB Investments.

**WARSZTAT 24.04.2010**  
**WARSZAWA HOTEL KPRM PARKOWA**

**Skuteczna komunikacja w odzyskiwaniu należności oraz negocjacji z trudnymi kontrahentami.**

*Zapraszam Krzysztof Matela*

Termin : 24.04.2010

Prowadzący

**Prezes Krzysztof Matela**-  
Doświadczony trener szkoleniowy  
Prezes Polskiego Związku  
Windykacji,  
Prezes EGB Investments SA  
Wiceprezes BCC

Udział :

545 zł + VAT /os  
495 zł + VAT /os dla dwóch osób.

Liczba dni treningu - **1**  
Efektywna liczba godzin – **7,5**  
( 9.30- 17.40)

Miejsce:

Hotel Prezesa Rady Ministrów „  
Parkowa ” – ul Belwederska  
46/50

Nocleg w Hotelu Parkowa:

Kwota 216 zł -260 zł brutto w  
zależności od wielkości pokoju.

