



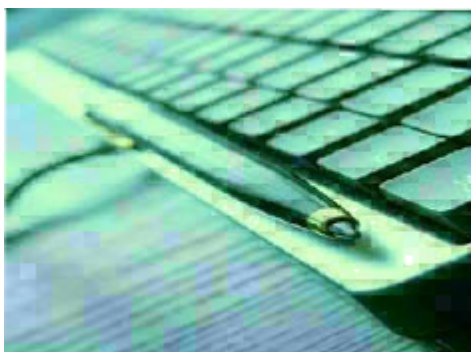
www.EDUCATION-FIRST.pl



Tel. 22 644 18 35;
Tel. kom. 662 07 16 46
Fax. 22 855 07 41

METODY I ARGUMENTY ZDALNEGO ZWIĘKSZANIA SPRZEDAŻY zdalne techniki pozyskiwania i utrzymania Klientów

13.02.2012 , Warszawa
HOTEL KPRM PARKOWA, Ul. Belwederska 46/50



- Zmaksymalizowanie czynników sprzedażowych,
- Uruchomienie dodatkowych kanałów marketingowych , promocyjnych i dystrybucyjnych.
- Efektywne techniki sprzedaży i zwiększania wydajności handlowej
- ABC audytu firmowej strony www **BEZPŁATNY RAPORT** zwiększania konwersji www na Zamówienie Uczestnika

500 zł+ VAT 1 osoba

450 zł + VAT/os 2 osoby z firmy

405 zł + VAT/os 3 osoby z firmy



[WWW.EDUCATION-FIRST.PL](http://www.EDUCATION-FIRST.PL)

Metody i argumenty zdalnego zwiększania sprzedaży zdalne techniki pozyskiwania i utrzymania klientów

9.15 początek

1. Wybór odpowiedniej oferty i dopasowanych kontrahentów docelowych
Jak nawiązywać współpracę z klientami detalicznymi a jak z biznesowymi ?
2. Jak zdalnie sprzedawac i kupowac ? – To działa w obie strony !
3. **Praktyczna przydatność baz danych w wyborze klientów**
 - Zasilanie bazy danych
 - Wykorzystywanie własnej i obcych baz danych
4. **Techniki COPYWRITINGU w promocyjnym przygotowaniu oferty**
5. **Drukowana reklama informacyjno – reklamowa**
Zasady kompozycyjne ulotki informacyjno – reklamowej
6. **Tworzenie pakietu reklamy pocztowej bezpośredniej (direct mail)**
7. COPYWRITING nośników pakietu mailingowego (newslettery promocyjne i informacyjne)
Jak konstruować newsletter i jak umieszczać linki na stronę docelową?
8. **Konstrukcja i COPYWRITING skutecznych witryn internetowych**
 - **ABC AUDYTU STRONY INTERNETOWEJ + GRATIS** Indywidualny raport na życzenie
9. **Platformy zakupowo sprzedażowe**

13.0013.40 lunch

10. Kampanie emailowe i newslettery w pozyskiwaniu i uaktywnianiu klientów.

- - Reguly i metody wysyłek e-mailingowych / Jakie narzędzia do kampanii mailowych ?
- - Taktyka wysyłek mailowych do nowych baz
- - Jak zwiększyć wskaźnik CTR kampanii mailowych i newsletterów ?
- - Wykaz baz B2B / B2C , infobrokerówi aplikacji mailowych

11. **ABC VIDEO PREZENTACJI** tworzenie i pozycjonowanie plików video

12. **Zastosowania telefonu telemarketingu** w przedkładaniu szybkiej i zdalnej oferty,

13. **Reguły komunikacji w rozmowach telefonicznych.**

- Rozmowa telefoniczna przychodząca

14. **Jak ofertować i sprzedawać przez telefon ?**

15.. **Wychodzące (aktywne) rozmowy telemarketingowe**

- Nawiązywanie kontaktu
- Sondowanie kontrahenta pytania / sformułowania i pytania które sprzedają
- Prezentacja i demonstracja oferty
- Wyjaśnianie obiekcji klientów
- Główne reguły negocjacji telefonicznych

Metody finalizowania rozmowyskuteczne proby kontraktacji

18.00 zakończenie



Trener Krzysztof Podstawka



- Doświadczony konsultant i trener marketingowy, współpracownik agencji badawczych i promocyjnych, wykładowca Katedry Marketingu Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Specjalizuje się w następujących sferach marketingu: badania i analizy marketingowe, strategie marketingowe, zarządzanie komórkami handlowomarketingowymi, techniki osobistej sprzedaży i obsługi klientów, telemarketing, metody promocyjne reklamowe, klienting, merchandising.
- Szkoli największe firmy w Polsce, Ponad kilka tysięcy szkoleń przeprowadzonych !
- Arbiter Polish National Sales Award 2011

Pakiet GRATIS !!! – Podręcznik autorstwa Krzysztofa Podstawki pt: „Aktywna sprzedaż osobista i bezpośrednia oraz INTERNET MARKETING BIBLE 2011

Oraz CD



Dla kogo ?

- Zajęcia te będą użyteczne dla wszystkich specjalistów próbujących wyszukiwać i pozyskiwać nowych klientów, czyli dla: handlowców, „inżynierów sprzedaży”, doradców klienta, prezenterów i „preseller’ów”, merchandiser’ów, specjalistów obsługi, serwisantów oraz dyrektorów i kierowników sprzedaży i obsługi klientów, Pionów marketingowych, Pionów ds Rozwoju, Kupców
- Skorzystają również ci, którzy na innych płaszczyznach niż kontakt z klientem chcą wzmocnić sugestywność i skuteczność swojego wpływu na innych ludzi

Dlaczego warto ?

- W trakcie warsztatu zostaną zaprezentowane i przećwiczone metody i techniki pozyskania klientów, które ze względu na ich bardzo „techniczny” i konkretny charakter pozwolą każdemu być lepszym handlowcem i specjalistą obsługi klienta.
- Wykorzystanie mediów elektronicznych (Internet, telefon) do typowania i nawiązywania kontaktu z potencjalnymi klientami
- Opanowanie technologii prowadzenia dopasowanej do klienta prezentacji i demonstracji oferty/propozycji.
- Wykorzystanie nowych baz danych B2B i B2C**
- Poznanie zasad COPYWRITINGU interaktywnej formy sprzedaży i wywierania wpływu w newsletterach / stronach www/ oraz direkt marketingu**
- Zasady skutecznych kampanii mailowych do nowych klientów w tym jak skutecznie i systematycznie wysyłać maile informacyjnopromocyjne?**



[FORMULARZ ZGŁOSZENIA](#)