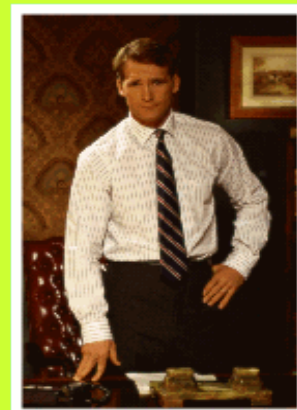


## Niezawodne metody pozyskiwania klientów 31.05.2011

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 całą karierę. Każdy uczestnik warsztatu otrzyma książkę - best-seller trenera Krzysztofa Podstawki "Marketing bista i bezpośrednio" oraz "Marketing Kotlera".



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

## Jak skutecznie odzyskiwać należności? 25.05.2011

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. Windykatorzy mają pełne ręce roboty.

*Zapraszam Krzysztof Matela*

## Jak niezawodnie i kreatywnie pozyskiwać klientów ? - trening marketingowo-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. Dodatkowo specjaliści ds. marketingu ( w tym marketingu internetowego ) posiadający wiedzę z zakresu IT to najlepiej opłacani specjaliści.

Kiedy firma widzi że zapasy rosną a zamówienia spadają powinna skierować swoje zainteresowanie na odpowiednie zmotywowanie pracowników marketingu i handlowców. Taką metodą jest dobry trening sprzedaży poprowadzony przez sprawdzonego i znanego trenera.

Termin: 31.05.2011

Trener: Krzysztof Podstawka  
UW

Udział :  
545 zł + VAT /os  
500 zł + VAT /os dla dwóch osób.  
Kolejna następną osobą 10 % zniżki

Liczba dni treningu 1  
Efektywna liczba godzin 9

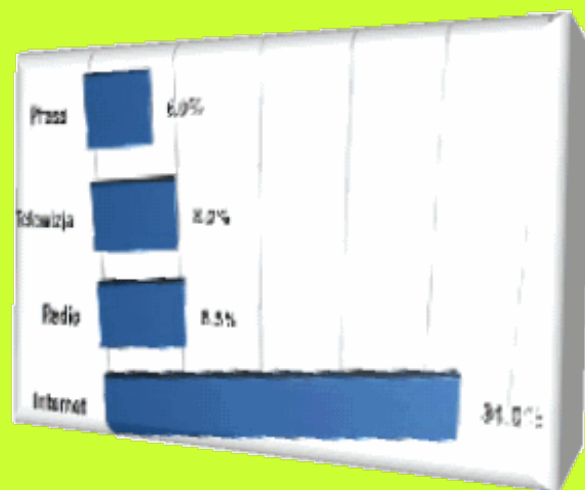
Miejsce:  
Hotel Prezesa Rady Ministrów „Parkowa” – ul Belwederska 46/50

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



Pozyskiwanie klientów to również wykorzystanie Internetu, który odgrywa ogromną rolę w sprzedaży i oferuje dużą gamę środków reklamy począwszy od wypozycjonowania strony www (SEO), wykorzystanie popularnych portali B2B I B2C, programów afiliowane, Search Engine Marketingu ( Google Adwords) oraz tych najbardziej skutecznych 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. Przekazywane środki na reklamę internetową rosną z roku na rok.

## Metody i argumenty zdalnego sprzedawania

- Jak zwiększyć skuteczność e-newsletterów ?
- Jak organizować kampanie Email marketingowe aby dotarły do nowych klientów ?
- Jakie techniki COPYWRITINGU a jakie TELEMARKETINGU ?

KAMPANIE  
MAILOWE  
+ COPYWRITING

TELEMARKETING  
VIDEO  
PREZENTACJE  
ONLINE

DIRECT MARKET  
ING (OFFLINE)  
+ COPYWRITING

( ADWORDS)  
+ COPYWRITING

Termin : 24.05.2011

Trener: Krzysztof Podstawka UW

Wydział Zarządzania i Marketingu

Udział :

545 zł + VAT /os

500 zł + VAT /os dla dwóch osób.

Liczba dni treningu 1

Efektywna liczba godzin 8

( 9.30 18.30)

Miejsce:

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



TEL. 22 644 18 35