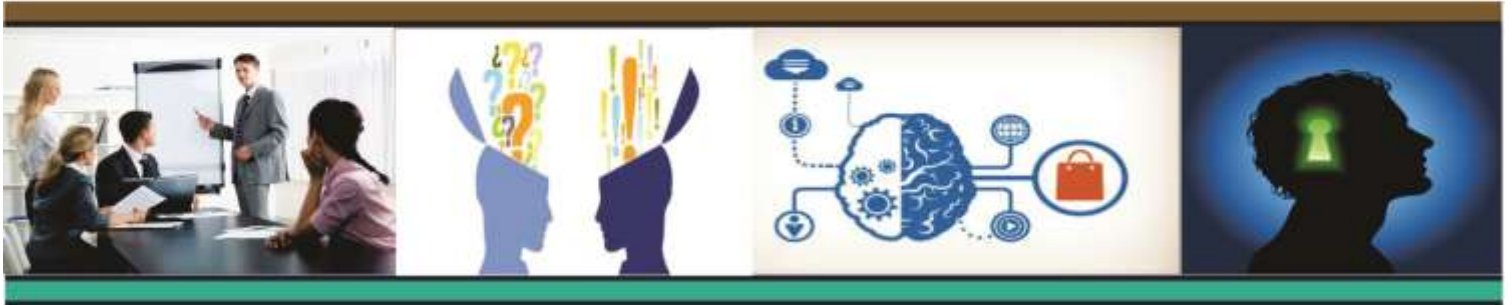


کد کارگاه: ST_01_001

(روانشناسی فروش)

کارگاه آموزشی:



• محتوای کارگاه

- شناخت و آگاهی کامل از کالا یا خدمات فروش
- ایجاد میل به خرید در مشتری / فروش احساسی و منطقی
- تحلیل نیازهای مشتری در فروش / حفظ منافع مشتری در فروش
- جلب اعتماد و توجه به مشتری / حفظ اعتماد به نفس در فروش

• مقدمه

برای داشتن فروش موفق، باید از نیروی تجسم و تصویرسازی خلاق برخوردار باشید. باید مسائل مختلف را به شکل یک تصویر و پندار ببینید؛ رؤیایی که از همه چیز در ذهنتان ساخته اید."

شرایط شرکت کنندگان: مدیران ارشد و کادر اداری شرکتها، صنایع و کارخانه های کشور

- ارائه گواهی نامه آموزشی داخلی (در صورت درخواست جهت گواهی نامه بین المللی معتبر هزینه جداگانه محاسبه می گردد)
- پذیرایی از شرکت کنندگان (میان وعده) / ارزشیابی از فراگیران استادان
- ارائه مشاوره به شرکتها در حوزه های مختلف با شرایط ویژه توسط استادان
- استفاده فراگیران از سمینارهای شرکت با شرایط ویژه
- عضویت در باشگاه مشتریان و ارائه خدمات ویژه
- در صورت معرفی بیش از ۳ نفر در هر دوره ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
- در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه کارگاه آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.

برای هماهنگی ثبت نام با واحد آموزش خانم مرجانی ۸۸۲۱۶۱۷۰ و ۸۸۲۱۶۹۸۷ تماس حاصل فرمایید.