



סדנת להגדיל מכירות. להגדיל רווחים

הלקוח הוא שותף שלך - לא יריב

איך להעביר את הלקוח לצידך, לא להתעמת איתו כדי "לחסל" התנגדויות, אלא למצוא יחד איתו את האינטרס המשותף - זה הסוד העומד בבסיס המכירה בשיטת הגישור. המכללה העסקית של לשכת המסחר והתעשייה חיפה והצפון עורכת סדנה מיוחדת, כדי לשתף את בעלי העסקים בשיטה מיוחדת זו לניהול מכירות. הסדנה נועדה להעניק כלים מקצועיים ומעשיים לניהול מכירות: החל מההבנה מהו תהליך מכירה בשיטת הגישור, דרך שלב ההכנה לפגישה עם הלקוח וכלה בטכניקות לניהול המכירה, שיטות הגדלת היקף המכירות, ניהול התנגדויות, טקטיקות לסגירת עסקאות והשגת היעדים העסקיים.



את הסדנה מנחה עמיר קרן, שפיתח את השיטה הייחודית בעקבות ניסיונו הממושך בתפקידי מפתח בחברות מהגדולות במשק הישראלי והובלת תהליכי מו"מ אסטרטגיים עם ספקים, רשתות קמעונאיות, לקוחות פרטיים, עובדים וקולגות. בוא ולמד כיצד תגדיל את המכירות ע"י תהליך מכירה בשיטת הגישור.

מיקום ומועד:

תאריך 28.3.17, בין השעות 09:00 - 13:00.
המכללה העסקית של לשכת המסחר והתעשייה
חיפה והצפון, רח' העצמאות 53 חיפה.

לפרטים והרשמה:

ניתן לפנות למחלקת הדרכה בטל: 04-8302106
או במייל: courses@haifachamber.org.il

רונן גינת פרויקטים בריהוט.
06:05 03/03/2016



מכירות זה מדע מדויק!
עד שהגעתי לסדנה של עמיר קרן, חשבתי שמכירות זה יותר עניין של מזל.
עמיר מפרק את נושא המכירות לגורמים.
רוצים לדעת איך להגדיל את אחוז סגירת העסקאות?
רוצים לדעת איך למכור יותר בכל עיסקה?
רוצים לדעת מה מסתתר מאחורי התנגדויות של לקוח?
אל תפספסו את עמיר!
הידע שהוא מעביר יכול להקפיץ אף העסק שלכם מדרגות למעלה.
הידע מועבר בצורה משעשעת, עם סימולציות שצורבות אותו בזכרון.
מומלץ!!!