

Techniki zdobywania klientów w sektorze B2B

Szkolenie w CDV

Program

- 1. Jak pozyskać nowego klienta biznesowego?**
 - metody, przygotowanie, techniki, kanały dotarcia, itp.
- 2. Jak komunikować się, aby klient biznesowy zechciał przyjąć ofertę?**
- 3. Potencjał sprzedażowy i komunikacyjny witryny www**
- 4. Jak rozwijać klienta obecnego?**
 - metody, narzędzia, na co zwracać uwagę
 - co podkreślać, jak się z nim komunikować
 - relacyjność kontaktów
- 5. Opracowanie katalogu działań i narzędzi w komunikacji z klientami biznesowymi z uwzględnieniem specyfiki klienta potencjalnego i aktualnego**
- 6. Przygotowanie konspektu rozmowy zgodnie z modelem AIDA i wiedzą o procesie poszukiwania dostawców lub produktów**
- 7. Analiza procesu sprzedażowego w podziale na poszczególne etapy**

Czas trwania

2 dni | 16 godzin

Collegium Da Vinci

ul. Gen. Tadeusza Kutrzeby 10
61-719 Poznań

697 690 749 | 61 271 11 06 | szkolenia@cdv.pl

cdv.pl