

# *Zakres tematów szkoleniowych*

## **OBSŁUGA KLIENTA**

- Obsługa Klienta
- Obsługa Klienta w Recepcji
- Telefoniczna Obsługa Klienta
- Obsługa Klienta w Procesie Reklamacyjnym

## **SPRZEDAŻ**

- Telemarketing
- Sprzedaż B2B
- Sprzedaż Doradcza
- Sprzedaż Relacyjna
- Prezentacja Handlowa
- Pozyskiwanie Nowych Klientów
- Zarządzanie Kluczowymi Klientami
- Promocja bezpośrednia dla Hostess i Promotorów

## **NEGOCJACJE**

- Negocjacje Relacyjne
- Negocjacje Handlowe
- Negocjacje Zakupowe
- Negocjacje Perswazyjne
- Negocjacje Sprzedażowe

## ZARZĄDZANIE

- Zarządzanie Zespołem Handlowców
- Zarządzanie Zespołem - Motywowanie
- Zarządzanie Zespołem - Realizacja Celów
- Zarządzanie Zespołem w procesie zmian/y
- Zarządzanie Zespołem – Budowanie autorytetu
- Budowanie i wzmacnianie postawy pro aktywnej Zespołu

## ROZWÓJ OSOBISTY I INNE

- Autoprezentacja
- Radzenie Sobie ze Stresem
- Postawa Pro aktywna w Biznesie
- Integracja i Budowanie Zespołów
- Zarządzanie Czasem i Priorytetami
- Kreowanie Rzeczywistości Biznesowej / Przyciąganie w Biznesie
- Asertywność w biznesie jako droga rozwoju własnego i wsparcie rozwoju innych oraz organizacji