

POZVÁNKA

- TÉMA:** **UMENIE PREDÁŤ A ASERTIVITA PRI VYJEDNÁVANÍ (2-DŇOVÝ SEMINÁR)**
- Dátum konania:** - otvára sa v prípade záujmu -
- Miesto konania:** Kultúrno - spoločenské centrum, Jedlíkova 7, Košice /oproti OC OPTIMA/
- Čas konania:** 9:00 hod. - 16:00 hod. (registrácia účastníkov od 8:30 hod.)
- Lektor:** Ing. Zlatica Herdová, PhD.
Medzinárodne certifikovaný tréner manažmentu. Má dlhoročné skúsenosti s vedením tréningov a kurzov v oblasti sociálnych a manažérskych zručností, koučingu a poradenstva. Lektorsky pôsobila napríklad pre spoločnosti Management Partners Group, Trenkwalder, UPSVR Bratislava, ako poradca a tréner v spoločnostiach: GR ŽSR, SPP, Slovnaft, AE Mochovce, AE Jaslovské Bohunice, Datalock, AXA, Allianz - Slovenská poisťovňa, Orange, Coca Cola Amatil, Oracle, Heineken, IBM, Minoľa, Delvita, Punch, Boge, Nafta Gbely, RWE Group, Infra Services, a.s., Essity Slovakia s.r.o., a iné.
- Metódy a formy:** Konceptia tréningového programu je založená na kombinácii metód:
- Výklad - poskytuje odborné teoretické východiská k danej problematike a podklad na praktický nácvik zručností
 - Rozbor konkrétnych situácií z praxe účastníkov
 - Moderovaná diskusia
 - Spätná väzba pre účastníkov.
 - Tréning prezentačných zručností vedený interaktívnou formou - v prípade 2-dňového školenia
- Cieľová skupina:** Pre všetkých, ktorých súčasťou práce je predaj
- Prínos:**
- Oboznámiť sa zo zručnosťami, potrebnými pre efektívny predaj
 - Vedieť udržať pozornosť klientov a získať ich pre kúpu produktu/služby
 - Zvládať námietky klientov
 - Zvýšiť sebaistotu pri prezentovaní ponuky produktu/služby
- Program:**
- 1.DEŇ**
- Príprava na predaj
 - Obchodná pyramída - základ predajných
 - Typológia zákazníkov, ako na náročné typy
 - Zvládanie námietok
 - Prezentácia produktu/služby
 - Budovanie obchodného vzťahu
 - Na čo si dať pozor - neodpustiteľné chyby pri predaji
 - Štyri sily jednania (moc, informácie, čas a postup)
 - Asertívne vyjednanie - cesta k úspešnému predaju
- 2.DEŇ**
- Tréning predaja produktu/služby s asertívnymi prvkami vyjednávania a ovplyvňovania klienta
 - Analýza predajných rozhovorov a spätná väzba účastníkom

**Účastnícky
poplatok:**

240,- Eur s DPH (200,- Eur bez DPH) ... max. 15 účastníkov

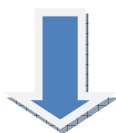
**Uzávierka
prihlášok:**

Vyhradzujeme si právo ukončiť registráciu skôr, pri dosiahnutí max. povoleného počtu 15 účastníkov.

Kontakt:

RNDr. Ján Balog, Mobil: 0908-973571, E-mail: pft@pft.sk

PRIHLÁŠKA NA ĎALŠEJ STRANE



PRIHLÁŠKA

UMENIE PREDÁŤ A ASERTIVITA PRI VYJEDNÁVANÍ

/ Košice, 2-dňový seminár /

Vyplnenú prihlášku nám zašlite mailom na adresu pft@pft.sk.

Venujte pozornosť presnému vyplneniu údajov v prihláške, ktoré je dôležité pre správne vystavenie faktúry.

Názov firmy:	
Adresa:	
IČO:	
DIČ:	
IČ DPH:	
Telefón:	
E-mail:	
Mená a priezviská účastníkov:	

Dôležitá poznámka:

Účastnícky poplatok zaplatte prevodom na náš účet **najneskôr 2 dni** pred akciou. Pre identifikáciu platby uveďte prosím pri prevodnom príkaze v popise úhrady **názov Vašej firmy**.

V účastníckom poplatku sú zahrnuté študijné materiály, občerstvenie, teplý obed a náklady na organizačné zabezpečenie seminára. Prihláška na seminár je **NEZAVÄZNÁ** a stále ju môžete **bezodplatne zrušiť 2 dni** pred konaním akcie. Účastnícky poplatok nevraciamy iba v prípade ak svoju prihlášku nezrušíte v termíne 2 dni pred konaním seminára a nezúčastníte sa tejto akcie (stále je ale možné poslať náhradníka).

Ak požadujete potvrdenie o prijatí a zaevidovaní Vašej prihlášky, uveďte túto svoju požiadavku v maili alebo priamo v prihláške, hneď za menami prihlásených účastníkov.

Názov účtu: RNDr. Ján Balog - ProFuturo	Číslo účtu: 3279674451 / 0200
Banka: VÚB	Variabilný symbol:
IBAN: SK2502000000003279674451	Konštantný symbol: 0308
BIC: SUBASKBX	Účel platby: ... uveďte názov vašej firmy ...