

HELPING CLIENTS SUCCEED®

Zvyšte efektivitu vašich obchodníků

Stovky telefonátů, e-mailů, ale nakonec jen pár schůzek. Obchodní plán naplněný množstvím příležitostí, které však mají velmi malý nebo žádný potenciál. Prezentace, jež nevedou k žádnému rozhodnutí, natož k uzavření obchodu. Jsou vám tyto situace z každodenní práce obchodního týmu povědomé?

Prodejní přístup FranklinCovey – Helping Clients Succeed

Program Helping Clients Succeed zvyšuje výkonnost obchodníků, pomáhá jim změnit jejich dosavadní způsob myšlení a přejít od tradičního transakčního stylu prodeje na **konzultativní prodej** založený na pochopení potřeb zákazníka.

Nabízí efektivní způsoby, jak postupovat při naplňování plánu, jak posuzovat potenciál obchodních případů, rozlišovat správné příležitosti od slabých a systematicky uzavírat více obchodů.

Program získal řadu prestižních ocenění v oblasti prodeje. Zaměřuje se na různé fáze prodejního cyklu: Naplňte svůj obchodní plán, Ohodnoťte své obchodní příležitosti a Uzavřete obchod.

Absolvovali vaši obchodníci už dost neefektivních kurzů?

Součástí programu HCS je unikátní 12týdenní pracovní plán, který účastníkům pomáhá **zavádět poznatky ze semináře do praxe**.



POZVÁNKA NA WEBINÁŘ

Seznámení s programem
Helping Clients Succeed

13. 4. 2017

14:00 – 15:00

REGISTROVAT

webinář je zdarma
[další webináře](#)

KOMU JE WEBINÁŘ URČEN:

Informativní webinář je vhodný pro obchodní ředitele, ředitele firem, vedoucí obchodních týmů a oddělení.

KONTAKT:

+420 261 099 342 (310)
webinar@franklincovey.cz