

Szanowni Państwo,

Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP) – jako instytucja wspierająca rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) oraz Urząd Miejski w Zabkowicach Śląskich mają przyjemność zaprosić Państwa na bezpłatne szkolenie pt. „**Jak skutecznie zarządzać sprzedażą w małej firmie**”.

Celem szkolenia jest – nabycie przez Uczestników podstawowej wiedzy o prowadzeniu sprzedaży, zależnościach występujących pomiędzy poszczególnymi jej procesami. Każdy Uczestnik zaprojektuje własną strategię sprzedaży na najbliższe 12 miesięcy.

Szkolenie kierowane jest do przedsiębiorców.

Podczas szkolenia uczestnicy - poznają narzędzia i rozwiązania, które pozwolą im na samodzielnie prowadzenie działań i zmierzenie ich efektów, w kontekście wzrostu własnego biznesu

Szkolenie poprowadzi pan Wojciech Dembiński – ekspert w dziedzinie strategii, zarządzania, sprzedaży i marketingu. Posiadający blisko 18 letnie doświadczenie we współpracy z małymi i średnimi przedsiębiorcami w kraju i za granicą.

Szkolenie odbędzie się w **Zabkowicach Śląskich** dnia **23 listopada 2017 r.** w godzinach **9.00 – 16.00**, miejsce szkolenia: **sala konferencyjna Urzędu Miejskiego w Zabkowicach Śląskich, ul. 1 Maja 15.**

Udział w szkoleniu jest bezpłatny.

WAŻNE: w celu rezerwacji miejsca dla Państwa firmy (max 2 osoby), uprzejmie prosimy o potwierdzenie przyjęcia naszego zaproszenia na adres: klaudia.szewczyk@zabkowiceslaskie.pl lub kontakt z panią Klaudią Szewczyk, tel. 74 81 65 346.

Serdecznie zapraszamy!

Program szkolenia

„Jak skutecznie zarządzać sprzedażą w małej firmie”

Godzina	Temat zajęć
09.00 – 09.15	Powitanie uczestników i wprowadzenie
09.15 – 10.30	Uświadomienie sobie na czym polega profesjonalne prowadzenie sprzedaży (przedstawienie 3 kluczowych procesów: Gdzie znaleźć klienta? Jak sprzedać? Jak utrzymać klienta?)
10.30 – 10.45	Przerwa
10.45 – 12.15	Gdzie znaleźć klienta? Cele sprzedażowe, profil klienta, źródła klientów, metody docierania, plan działania...
12.15 – 12.30	Przerwa
12.30 – 14.15	Jak sprzedać? Nawiązanie kontaktu, analiza potrzeb, prezentacja, zbijanie potrzeb, finalizacja sprzedaży
14.15 – 14.30	Przerwa
14.30 – 16.00	1. Jak utrzymać klienta? Zarządzanie relacjami, cross-sell, up-sell, retencja, aktywizacja 2. Projektowanie strategii sprzedaży na 12 mcy
16.00	Zakończenie szkolenia