

## Тренинг Продаж. Актуальность.



Пенза, Россия

Есть 3 типа продаж с точки зрения покупателя:

«По-свински» - когда продавцу наплевать на клиента, ему важно просто впарить свой продукт, как можно дороже.

«Паразитический» - когда продавец вытягивает все соки, стремясь постоянно «доить» своих покупателей.

«Человеческий» – когда продавец реально предлагает решение проблемы клиента, говорит на его языке. При этом ведет себя с достоинством, ненавязчиво, предвосхищает возможные вопросы и с пониманием относится к возражениям. В результате он получает удовольствие от каждого контакта с клиентом. Еще Роберт Киосаки говорил, что чем больше удовольствия от работы мы получаем, тем выше наш доход.

Обучить своих специалистов продавать «по-человечески» вы можете на тренинге продаж, который состоится 25-26 августа. Время работы с 10:00 до 18:00. В случае предоплаты можно существенно сэкономить!

---

Цена: **8 600 руб.**

Тип объявления:  
Услуги, предлагаю

Торг: неуместен

**Авдеев Сергей**

**(8412)56-12-97**

**ул. Московская, 18.**