

Seminārs kurzemniekiem par Pārdošanas sarunu veidošanu

Š.g. 13. martā kurzemnieki aicināti uz Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras (LTRK) Ziemeļkurzemes (Ventspils) nodaļas rīkoto semināru par Pārdošanas sarunu veidošanu. Semināra apmeklētājiem būs iespēja uzzināt kā veidot sarunu, lai sasniegtu vēlamu rezultātu, kā vadīt pārdošanas sarunu bez iebildumiem, kā arī citas nianse veiksmīgākas sarunas veidošanai. „Jaunu klientu piesaistē svarīgu lomu ieņem komunikācija ar potenciālajiem sadarbības partneriem. Moderno tehnoloģiju pasaulē savstarpējām sarunām vēl aizvien ir liela nozīme, bet kā veidot sarunu, lai tā spētu ieinteresēt klientu? – semināra tēmu piesakot jautā LTRK Ziemeļkurzemes nodaļas vadītājs Salvis Roga. Semināra eksperts: MC Saldos līdzīpašnieks Mikus Timofejevs. M.Timofejevs aktīvajā pārdošanā darbojas jau vairāk nekā 10 gadus, pēdējos 4 no tiem nodarbojas ar pārdošanas apmācību metodikas izstrādāšanu un ieviešanu savos pārdošanas treniņos. M.Timofejeva pieredzi raksturo vairāk nekā 20 pārdošanas projektu. Starp MC Saldos klientiem ir Draugiem.lv, Altum un Latvijas tālrunis. "Pārdevējiem vienmēr saku, ka pārdot ir vienkārši, ja ir zināma pārdošanas tehnoloģija. Pārdošanas tehnoloģija ir dažas lapas, kuras ir jāizprot, tāpēc uzskatu, ka pārdot var jebkurš, kurš to vēlas!" – Mikus Timofejevs, MC Saldos. Semināra darba kārtība pieejama šeit! Pasākuma sākums – š.g. 13. martā plkst. 10:00, norises vieta - Ventspils Biznesa inkubatorā (Inženieru iela 101a, Ventspils). Dalība seminārā: LTRK biedriem un Biznesa inkubatora uzņēmumu pārstāvjiem bez maksas; citiem semināra apmeklētājiem - EUR 7 + PVN. Reģistrēšanās dalībai līdz š.g. 12.martam, sūtot pieteikumu uz e-pastusalvis.roga@chamber.lv. Papildu jautājumu gadījumā aicinām zvanīt 28663400. Informācija pārpublicēta no <http://www.vatp.lv/seminars-kurzemniekiem-par-pardosanas-sarunu-veidosanu>