|  |
| --- |
| **Aktywne pozyskiwanie klientów i zarządzanie relacjami z klientami**  |

|  |
| --- |
| **Profil uczestników*** handlowcy
* pracownicy działu obsługi klienta i działu sprzedaży

**Cele szkolenia*** radykalne poszerzenie repertuaru metod pozyskiwania klientów
* umiejętność rozpoznania klientów kluczowych i pracy z nimi
* nabycie umiejętności tworzenia programów lojalnościowych
* nabycie umiejętności przekształcania klientów incydentalnych w stałych

**Program szkolenia**1. Znajdź i poznaj swojego klienta (tworzenie baz danych)
2. Waga pierwotnych i wtórnych źródeł informacji
3. Kryteria oceny klienta
4. Taktyki aktywnego słuchania
5. Sztuka zadawania trafnych pytań
6. Pozawerbalne rozpoznawanie prawdziwych intencji i potrzeb klienta
7. Podstawowe techniki pracy z telefonem
8. Kto to jest klient kluczowy
9. Jak zamienić klienta incydentalnego w stałego
10. Utrzymywanie kontaktów z klientami ? kontakty posprzedażowe

**Miejsce i warunki szkoleniowe**Euro Silesia Sp. z o.o. w Opolu, ul. Ozimska 48. **Ilość miejsc ograniczona** - grupy szkoleniowe zawierają maksymalnie 15 osób.**Cena szkolenia ( 1 dzień )*** Koszt uczestnictwa: 290.00 zł netto / os
* Cena zawiera: certyfikat uczestnictwa w szkoleniu, materiały piśmiennicze, materiały szkoleniowe, obiad, przerwy kawowe

Jeżeli są Państwo zainteresowani udziałem w szkoleniu " **Aktywne pozyskiwanie klientów i zarządzanie relacjami z klientami** " należy zgłosić to pod nr telefonu 077 44 25 40, lub mailem h.nowak@eurosilesia.com.pl |