|  |
| --- |
| **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](mailto:h.nowak@eurosilesia.com.pl) |