

TWÓJ HANDLOWIEC NAUCZY SIĘ SKUTECZNEJ KOMUNIKACJI Z KLIENTAMI FIRMOWYMI W NIEMCZECH I ZACZNIE SPRZEDAWAĆ!

99
Akademia
Geszeftów

W ciągu 99 dni Twój pracownik zacznie pozyskiwać klientów dystrybucyjnych w Niemczech i budować z nimi partnerskie relacje. Nauczy się tego podczas dziewięciu warsztatów z praktykiem sprzedaży B2B w Niemczech.

Skoro jako właściciel lub decydent w firmie eksportującej do Niemiec czytasz tę ulotkę oznacza to, że dostrzegasz potrzebę rozwoju dla swojego pracownika, a co za tym stoi - dla rozwoju eksportu swoich produktów w Niemczech. Jeśli w Twojej firmie inwestycja w kapitał ludzki jest naturalna jak oddychanie, zakup tych warsztatów uznasz za mądrą inwestycję.



TWÓJ PRACOWNIK ZACZNIE DZIAŁAĆ
STRATEGICZNIE I SPRZEDAWAĆ SKUTECZNIE



OTRZYMASZ GWARANCJĘ SUKCESU
ALBO ZWROT 99% KOSZTÓW



POZYSKASZ CO NAJMNIJ JEDNEGO
NOWEGO KLIENTA W NIEMCZECH



DLA KOGO TE WARSZTATY?

Warsztaty w „Akademii Geszeftów” to praktyczne szkolenia wzmacniające kompetencje sprzedawcy, którego zadaniem jest pozyskanie klientów firmowych w Niemczech i mądre budowanie rynku dystrybucji w polskim przedsiębiorstwie.

CO TO ZA WARSZTATY?

„Akademia Geszeftów” to 9 sesji stacjonarnych pomiędzy wieloletnim praktykiem sprzedaży B2B i zmotywowanymi handlowcami, którzy w ciągu 99 dni od pierwszego spotkania szkoleniowego zaczną generować większą sprzedaż i pozyskują nowych klientów dla swoich firm.



DLACZEGO WARTO?

Twój handlowiec:



Zbuduje swój lejek sprzedażowy



Będzie analizować i dostosowywać swoją komunikację



Będzie częściej sięgać po telefon



Będzie pisać konkretne maile w „niemieckim stylu”



Pozbędzie się „kompleksu Polaka”



Zacznie budować partnerskie relacje z klientami



Nauczy się słuchać i zadawać pytania



Przestanie bać się cold calli

UCZESTNICY WARSZTATÓW TO:

Szprechający po niemiecku

Skuteczni handlowcy sprzedający Niemcom muszą posługiwać się językiem niemieckim na poziomie, który wzmacnia ich pewność siebie, a nie ją osłabia. Od tej zasady nie ma wyjątków. Podczas warsztatów będziemy porozumiewać się zarówno w języku polskim, jak i niemieckim.



Handlowcy zatrudnieni w polskich firmach

Warsztaty to przestrzeń, w której tzw. „sprzedawcy z językiem niemieckim” poczują się jak w domu: poznają inne osoby, które na co dzień mierzą się z podobnymi wyzwaniem w swoich firmach i pozyskują praktyczną wiedzę, która w końcu pozwoli im zrozumieć, gdzie popełniali błędy w procesie sprzedaży.

Właściciele małych firm

Podczas naszych spotkań dobrze odnajdą się właściciele małych firm, którzy jeszcze samodzielnie budują sprzedaż swoich produktów. Przedsiębiorcy nauczą się, jak budować partnerskie relacje z klientami firmowymi w Niemczech zarówno z perspektywy właściciela, jak i pracownika.



SYSTEM 99

Po uczestnictwie w naszych warsztatach gwarantujemy pozyskanie co najmniej jednego klienta firmowego. Jeśli tak się nie stanie, oddamy Ci 99% poniesionych kosztów ceny warsztatów.



WYBIERZ TURNUS

Każdy turnus warsztatowy odbywa się na przestrzeni 99 dni i obejmuje osiem spotkań w co drugą sobotę i jedno dodatkowe spotkanie w kolejną sobotę tuż po innej sobotniej sesji.

Wszystkie spotkania odbywają się między godziną 9:00 a 17:30 w Bydgoszczy – jednak każdy może być słuchaczem online, jeśli nie może wziąć udziału w spotkaniu stacjonarym. Maksymalna ilość uczestników w grupie to 9 osób.



TERMINY SPOTKAŃ

1

25/03/2023	17/06/2023
20/05/2023	22/04/2023
01/04/2023	01/07/2023
03/06/2023	06/05/2023
08/04/2023	

2

15/04/2023	15/07/2023
24/06/2023	27/05/2023
29/04/2023	22/07/2023
08/06/2023	10/06/2023
13/05/2023	



Zapoznaj się
z najważniejszymi informacjami
i odwiedź naszą stronę!

