





# NAUCZ SIĘ SKUTECZNEJ KOMUNIKACJI Z KLIENTAMI FIRMOWYMI W NIEMCZECH I ZACZNIJ SPRZEDAWAĆ!

99  
Akademia  
Geszeftów

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

-  W firmie odpowiadasz za rozwój sprzedaży w Niemczech, jednak Twoje aktywności handlowe nie przynoszą efektu?
-  Czujesz wsparcie ze strony pracodawcy, który chce pomóc Ci „rozwinąć skrzydła”, tylko nie wie, jak?

Warsztaty w „Akademii Geszeftów” to jedyna forma edukacji dla polskich handlowców oparta na ćwiczeniach z praktykiem biznesu z Niemcami oraz gwarancji sukcesu, mierzonego pozyskaniem nowego partnera dystrybucyjnego w Niemczech. Zapoznaj swojego pracodawcę z naszymi usługami i uzyskaj 100% finansowania warsztatów.



## 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 pozyskają nowych klientów dla swoich firm.



## DLACZEGO WARTO?



Zbudujesz swój lejek sprzedażowy



Będziesz pisać konkretne maile w „niemieckim stylu”



Będziesz częściej sięgać po telefon



Będziesz analizować i dostosowywać swoją komunikację



Pozbędziesz się „kompleksu Polaka”



Nauczysz się słuchać i zadawać pytania



Przestaniesz bać się cold calli



Zaczniesz budować partnerskie relacje z klientami



## 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 99% poniesionych kosztów przez Twojego pracodawcę.



## 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.

Maksymalna liczba uczestników jednego turnusu to 9 osób. Długość jednej sesji to 8,5 godziny, w tym 0,5 godziny na lunch i 10 minutowe przerwy co 1,5 h.

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 stacjonarnym.



## 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!

