



Learning by doing

MODULE QUALITY CONSULTING

FURNIZOR DE FORMARE PROFESIONALA INSCRIS IN REGISTRUL NATIONAL AL FURNIZORILOR AUTORIZATI, ACREDITAT DE A.N.C.

Cod program: MQC 015

COMPETENTE ANTREPRENORIALE PLANIFICAREA SI ORGANIZAREA ACTIVITATII DE VANZARE

Program de perfectionare acreditat de: MMFPSPV, MEN, ANC

CONDITII DE INSCRIERE:

- Completarea si transmiterea pe fax sau e-mail a formularului de inscriere sau incheierea unui contract specific.

Pentru obtinerea **Certificatului de absolvire** se vor transmite urmatoarele documente:

- copie CI,
- copie diploma se studii.

- Locatiile de desfasurare a cursurilor se vor stabili functie de optiunile cursantilor si de locurile disponibile oferite de unitatile hoteliere.
- Module Quality Consulting, organizator al programelor de perfectionare, isi rezerva dreptul pentru schimbari in ceea ce priveste formatorii, intervalele de timp de desfasurare, locatia sau anularea programului daca situatia creata impune acest lucru.

- Formularul de inscriere impreuna cu tematica cursului si oferta programelor tin loc de contract intre parti.

Lector:

Doru CURTEANU, Doctor in Management, Professional Business Counselor, Certificat de Washington State University, Tehnici de training pentru manageri la IESE Barcelona

Acest program de perfectionare se adreseaza atat oamenilor de vanzari aflati la inceputul carierei cat si celor cu experienta, ajutand la formarea si dezvoltarea competentelor esentiale in vanzari. Programul este interactiv si se incheie cu o sesiune de video-feedback care va permite realizarea unor planuri eficiente de dezvoltare si actiune.

CONTINUT:

- Atitudinea vanzarilor de succes
- Principii ale influentei si comunicarii convingatoare aplicate in vanzari
- Planificarea si pregatirea vanzarii
- Prospectarea pietei si obtinerea primei intalniri
- Procesul de vanzare consultativa non-agresiva
- Identificarea problemelor, nevoilor, motivatiilor si dorintelor clientului
- Potential
- Prezentarea beneficiilor si a avantajelor competitive
- Preintampinarea si rezolvarea obiectiilor
- Finalizarea vanzarii
- Abordarea clientilor dificili
- Actiuni post vanzare
- Simularea unor intalniri de vanzare si video-feedback
- Plan de dezvoltare si actiune

BENEFICIILOR:

- Cresterea ratei de vanzari
- Scurtarea ciclurilor de vanzare
- Imbunatatirea ratei de retentie a clientilor
- Obtinerea de referinte de clienti potentiali
- Cresterea valorii vanzarilor realizate la conturile de clienti existente si la cele noi

FOARTE IMPORTANT !

Participantii la program vor primi **Diplome de Participare** eliberate de MQC. **Certificatul de absolvire** cu recunoastere nationala, obtinut in urma evaluarii finale va avea titulatura: "**COMPETENTE ANTREPRENORIALE**".

MODULE QUALITY CONSULTING S.R.L.

C.I.F. RO 18687323; J29/1109/19.05.06; Str. Petrolistilor nr. 25, cod postal: 105300 Boldesti-Scaeni
Tel./fax: 0244 / 212 020; 0244 / 210 518; mobil: + 40 729 089 974; +40 0730 083 989; + 40 0730 084 989;
e-mail: office@mqconsulting.ro, www.mqconsulting.ro