

PROFESIONALNA KOMUNIKACIJA S STRANKAMI

Kako izboljšati odnos, reševati ugovore, in zagotoviti vračanje strank

Predvidena vsebina usposabljanja:

1. Komunikacijski del
 - Izraženi in neizraženi problemi strank
 - Razlika: kaj stranka potrebuje in kaj si želi
 - Tipi strank in motivatorji
 - Grajenje zaupanja
2. Prodajni del
 - Up-sale in cross-sale
 - Ugovori strank
 - Razreševanje ugovorov z argumenti
 - Svetovalna prodaja
3. Promocijski del
 - Program lojalnosti
 - Program priporočanja
 - Vzdrževati odnos s stranko
 - Vzpodbujanje ponovnega obiska/nakupa

Termin

Skupno število ur za izvedbo delavnice je **4 šolske ure**.

Cena

Za izvedbo delavnice izvajalec ponuja ceno **400,00 EUR + DDV**.

Cena je enaka za online ali živo izvedbo. V primeru online izvedbe gostenje delavnice zagotovi izvajalec (Zoom Pro) na svoje stroške.