



Techniki obrony cen*

Sprzedawca Doradca*Nowe Media

Miejsce: 3.04.2014 (czwartek); Centrum Konferencyjne Jupiter, sala nr 6/Jowisz, ul. Targowa 22, Warszawa

Metodyka: Case studies
Ćwiczenia
Wykłady

Właściciele sklepów oraz ich pracownicy, chcąc odnieść sukces na rynku, powinni nieustannie obserwować zmiany nastawienia konsumentów do zakupów.
Dlatego przygotowany program warsztatów obejmuje nie tylko zagadnienia dotyczące skutecznej sprzedaży, ale również nowych mediów.

Opis: Uczestnicy poznają między innymi:
• tajniki profesjonalnego doradztwa w dziedzinie stylizacji, • budowanie dobrych relacji pomiędzy sprzedawcą-klientem, • najlepsze techniki obrony cen, • zasady tworzenia baz danych klientów, • prawne aspekty mailingów i kampanii sms-owych,

Warsztaty polecamy szczególnie:
• właścicielom sklepów stacjonarnych
• pracownikom handlu tradycyjnego
• kadrze kierowniczej salonów sprzedażowych

Poziom zaawansowania : początkujący

Trenerzy: **GOSHA KUSPER.** Jedna z pierwszych w Polsce Personal Shopper, prowadzi szkolenia dla osobistych stylistów, tworzy metamorfozy kobiet i mężczyzn. Jest autorką warsztatów i programów stylizacyjnych dla firm. Obserwuje świat mody od strony wybiegów i z punktu ulicy, udziela porad w mediach.
ANNA BOMBAŁA. Szkoleniowiec, coach, handlowiec, praktyk. Autorka publikacji dla profesjonalistów z zakresu sprzedaży i prowadzenia sklepów.
MAGDALENA WOJTOWICZ, radca prawny z kancelarii Wiczeǳa&Wojtowicz. Doświadczona prelegentka, autorka licznych publikacji prasowych.

Wielkość grupy: 40

Program:
Blok: Sprzedawca-Doradca
9.35 – 10.25 – W sklepie z odzieżą i obuwiem sprzedawca nie tylko obsługuje klientów. Staje się ich stylistą, doradcą, powiernikiem. Poprowadzi GOSHA KUSPER.
10.25 – 11.05 – Panel dyskusyjny.
Blok: Techniki obrony cen
11.05 – 12.00 - Często w sklepach sprzedawcy słyszą słowo „DROGO”. Czy jest to zamek, który kończy proces sprzedaży niepowodzeniem? Otóż nie.
12.00 – 12.30 – Panel dyskusyjny
12.30 – 13.30 - LUNCH
Blok: Gdy klient zostawi numer telefonu...
13.35 – 14.30 - Kontakty do klientów: bezcenne. Najważniejsze informacje zbieraniu i przetwarzaniu danych osobowych.
14.30 – 15.00 – Panel dyskusyjny
15 – 15.30 – Podsumowanie seminarium, rozdanie certyfikatów, loteria wizytówkowa z nagrodami

Świadczenia dodatkowe: materiały z wykładów, konsultacje pozaprogramowe, certyfikat udziału, bufet kawowy i lunch w przerwie

Nazwa szkolenia:	TECHNIKI OBRONY CEN * SPRZEDAWCA/DORADCA * NOWE MEDIA	
Termin i miejsce:	3.04.2014 (czwartek); Centrum Konferencyjne Jupiter, sala nr 6/Jowisz, ul. Targowa 22, Warszawa	
Koszt szkolenia:	249 zł netto (+23% VAT) - do zapłaty 306,27	
Cena szkolenia obejmuje:	udział w warsztatach, materiały z wykładów, konsultacje pozaprogramowe, certyfikat udziału, bufet kawowy i lunch w przerwie.	
Warunki uczestnictwa:		
<p>1. Czytelne wypełnienie i odesłanie Formularza Zgłoszeniowego jedną z poniższych dróg:</p> <p>a. email: info@unit.com.pl</p> <p>b. na adres UNIT – EDU STORE, ul. Kierbedzia 4, 00-728 Warszawa,</p> <p>c. faksem 22 32 01 506,</p> <p>2. Dokonanie wpłaty w wysokości 100% ceny szkolenia brutto w terminie nie późniejszym niż na 2 dni robocze przed terminem szkolenia na nr konta bankowego: UNIT Wydawnictwo Informacje Branżowe Sp. z o.o., ul. Kierbedzia 4, 00-728 Warszawa; Nr 13 1840 0007 2210 7620 0810 16 19. W tytule przelewu prosimy podać: 3.04.2014 – EDU STORE - imię, nazwisko</p>		
Możliwości rezygnacji ze szkolenia:		
<p>Rezygnacje z udziału w szkoleniu przyjmowane będą tylko w formie pisemnej drogą e-mail (adres: info@unit.com.pl), faksem 22 32 01 506 bądź korespondencyjnie na adres: UNIT – EDU STORE, ul. Kierbedzia 4, 00-728 Warszawa.</p> <p>* W przypadku rezygnacji w terminie do 15 dni roboczych przed rozpoczęciem warsztatów organizator zobowiązuje się do zwrotu 100% opłaconej kwoty.</p> <p>* W przypadku rezygnacji w ciągu 5 dni roboczych przed rozpoczęciem spotkania obciążymy Państwa opłatą manipulacyjną w wysokości 50% kwoty zgłoszenia.</p> <p>* Nie odwołanie zgłoszenia i nie wzięcie udziału w spotkaniu powoduje obciążenie pełnymi kosztami udziału.</p> <p><i>UWAGA: Za datę rezygnacji przyjmuje się datę wpłynięcia do Wydawnictwa UNIT pisma i od tego dnia obliczane są dni robocze, o których mowa powyżej.</i></p>		
Dane zgłaszającego		
Proszę o fakturę VAT:	TAK*	NIE*
Nazwa firmy:		
Adres:		
Kod i miejscowość:		
Telefon kontaktowy:		
Adres e-mail:		
NIP:		
Adres korespondencyjny (jeśli inny niż powyżej)		
Oświadczenie		
<p>Zgadzam się na przetwarzanie moich danych osobowych przez UNIT Wydawnictwo Informacje Branżowe Sp. z o. o. do celów marketingowych. Dane nie będą przekazywane osobom trzecim. Zgodnie z ustawą o ochronie Danych Osobowych (Dz. U. Nr 133 z 1997 roku), Klient ma prawo do wglądu do swoich danych, ich poprawiania, żądania zaprzestania przetwarzania swoich danych osobowych. Wyrażam zgodę na otrzymywanie od firmy UNIT Wydawnictwo Informacje Branżowe Sp. z o. o. informacji handlowych.</p> <p>Oświadczam, że jestem uprawniony do podpisania niniejszego formularza zgłoszeniowego, oraz akceptuję warunki uczestnictwa oraz zobowiązuję się do dokonania opłaty w wysokości: podanej powyżej na konto bankowe Nr 13 1840 0007 2210 7620 0810 16 19 Societe Generale Warszawa</p>		
Data:		
Podpis:		
Pieczęć firmowa (opcjonalnie)		