

Развитие навыков ведения переговоров и продаж

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



Отрасль
АВТОПРОМ



Продолжительность
5 МЕСЯЦЕВ



Формат:
**ВЕБИНАРЫ, ДОМАШНИЕ ЗАДАНИЯ, ТРЕНИНГИ,
КРЕАТИВНЫЕ СЕССИИ, БИЗНЕС-СИМУЛЯЦИЯ**

КЛИЕНТ:

международная производственная компания

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СИТУАЦИЯ:

компания наращивает интенсивность работы с клиентами в условиях экономического спада. Проект рассчитан на одновременный охват федеральной сети с минимизацией затрат на командировочные расходы

УЧАСТНИКИ: 200 человек

- >> Руководитель сбытовых подразделений
- >> Исполнительский состав
- >> Представители службы маркетинга

РЕЗУЛЬТАТ ДЛЯ КЛИЕНТА:

Корпоративные материалы адаптированы под актуальные цели. Участники нашли свежие идеи по продвижению продукции компании, попробовали экспериментировать в деловой игре и применять идеи при работе с клиентами