

Bydgoszcz, 17.0

SPRZEDAWCAMI W FIRMIE SĄ WSZYSCY
Jak sprzedawać z sukcesem ?

Szanowni Państwo!

W imieniu TÜV NORD POLSKA zapraszam Przedstawicieli Państwa Firmy na nieodpłatne spotkanie poświęcone usprawnieniu sprzedaży i mechanizmów negocjacji, zarówno handlowych, jak i personalnych.

Spotkanie to, pod tytułem: „**SPRZEDAWCAMI W FIRMIE SĄ WSZYSCY. Jak sprzedawać z sukcesem?**“ odbędzie się w dniu **23 lutego 2011 roku** o godzinie 11:00 w bydgoskim Domu Technika przy ul. Rumińskiego 6 w **Bydgoszczy** (sala konferencyjna, parter).

Udział w spotkaniu jest nieodpłatny. Równocześnie z racji tematyki, jak i w wyniku możliwości darmowego uczestnictwa nie dla wszystkich może wystarczyć miejsc na sali. Dlatego prosimy o dokonanie zgłoszenia Osób z Państwa Firmy na załączonej karcie zgłoszenia.

Spotkanie realizowane jest w ramach cyklicznej formuły „Czwartków Jakości z TÜV NORD Polska“. Stanowią one platformę wymiany wiedzy pomiędzy Klientami i Partnerami Naszej Jednostki Biznesowej.

Jeśli chcecie Państwo pochylić się wspólnie z Nami nad zagadnieniami, których spotkanie będzie dotyczyło prosimy o zgłoszenia. O udziale w spotkaniu decyduje kolejność ich nadsyłania na nr faxu (52) 345 51 32 lub na adres mailowy d.hinc@tuv-nord.pl .

Kartę zgłoszenia udziału, jak również szczegółowy program spotkania znajdziecie Państwo poniżej.

Zapraszamy do udziału i rozwoju!

Organizatorzy Spotkania

*Damian Hinc, Filip Wróbel – Biuro Regionalne w Bydgoszczy
Michał Gluska – Product Manager ds. Szkoleń Biznesowych*

Program nieodpłatnego spotkania dla Klientów i Partnerów TÜV NORD Polska

SPRZEDAWCAMI W FIRMIE SĄ WSZYSCY

Gospodarka w swym globalnych charakterze powoduje, że raz jesteśmy kupującymi, innym razem sprzedającymi. Kupujemy i sprzedajemy natomiast nie tylko produkty czy usługi, ale również idee i rozwiązania. Jak owe relacje wyglądają? Co w nich również i Państwo możecie ulepszyć z wymiernymi korzyściami dla siebie? Na te i inne pytania odpowiemy wspólnie 23 lutego 2011 roku.

Miejsce spotkania: sala konferencyjna bydgoskiego Domu Technika, ul. Rumińskiego 6, Bydgoszcz (via a vis Pałacu Młodzieży, nieopodal ronda Jagiellonów)

Termin spotkania: 23 lutego 2011 roku (środa), godzina 11:00

Czas trwania spotkania: 2 -3 godziny

Koszt uczestnictwa: **NIEODPŁATNIE ! warunek to zgłoszenie udziału na załączonym formularzu**

Moderator spotkania:

Michał Gluska – auditor TÜV Cert, ekspert ds. benchmarkingu, wykładowca i trener TÜV NORD Polska, praktyk z doświadczeniem handlowym w sektorze usług. W ciągu ostatnich lat stworzył i poprowadził ponad 30 autorskich programów szkoleniowych w tym m.in.: „Przywództwo wyższego rzędu”, „Pozapłacowe systemy motywacyjne”, „Badanie zadowolenia klienta”. W swojej pracy prowadził liczne dedykowane szkolenia zamknięte z serii Executive Intelligence. W ostatnim czasie prowadzi m.in. szkolenia w ramach projektu unijnego, obejmujące zakresem tematykę negocjacji i rozwoju technik sprzedażowych. Publikował m.in. w „Gazecie Wyborczej”, „Qjakości”, „TÜV NORD jakość”. Specjalizuje się w rewitalizacji systemów zarządzania pod kątem orientacji probiznesowej. W relacjach z Klientami praktyczny, kierujący się zasadą „komformizm jest wrogiem rozwoju”. Kontakt: m.gluska@tuv-nord.pl; mobile: 607051099.

Kluczowe zagadnienia spotkania:

Jak sprzedawać z sukcesem ? – stereotypy

Poziomy negocjacji

Negocjacje sprzedażowe vs negocjacje personalne

Najczęstsze błędy w procesie sprzedaży – dlaczego inni sprzedają więcej niż Ty?

Transformacja sprzedażowa

Budowanie efektu synergii – komunikacja, cele

Jaka jest Twoja sprzedaż? – mini-warsztat praktyczny

Uczestnicy:

Zapraszamy do uczestnictwa w spotkaniu Szefów Działów Handlowych, Liderów Procesów sprzedaży, Osoby odpowiedzialne za sprzedaż i negocjacje (w tym i negocjacje personalne, niefinansowe), Właścicieli, Zarządy Firm, Pełnomocników ds. Systemowych i wreszcie wszystkich, którzy w jakikolwiek sposób wpływają, bądź mogą wpłynąć na polepszenie procesów sprzedaży w Państwa Firmach.

FORMULARZ ZGŁOSZENIA

**„Czwartek Jakości” z TÜV NORD POLSKA - edycja specjalna
SPRZEDAWCAMI W FIRMIE SĄ WSZYSCY**

Data: **23.02.2011.**

Miejsce: **Bydgoszcz**

Cena: **NIEODPŁATNIE**

Pełna nazwa firmy:

Ulica:

Kod i miejscowość:

NIP:

Posiadany certyfikat:

Lp.	Nazwisko i imię uczestnika	Stanowisko
1		
	e-mail:	tel.
2		
	e-mail:	tel.
3		
	e-mail:	tel.

Wyrażamy zgodę na otrzymywanie informacji handlowych przesyłanych drogą elektroniczną.

Tak

Nie

Zgodnie z ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. Nr 144, poz. 1204) ze zmianami.

.....
Data i podpis osoby upoważnionej

.....
Pieczęć firmowa:

Zgłoszenia udziału w spotkaniu prosimy nadsyłać na nr faxu (52) 345 51 32 lub na adres mailowy d.hinc@tuv-nord.pl. Szczegółowych informacji o spotkaniu pod nr 607 05 10 99 udziela Michał Gluska.