

# Szkolenia w zakresie sprzedaży

O sukcesie i porażce najczęściej decyduje pierwszy kontakt z klientem, dlatego naszym Klientom proponujemy staranne przygotowanie ich pracowników działu sprzedaży na pierwsze spotkanie z potencjalnym klientem, aby w jak najlepszy sposób mógł on zaprezentować siebie jako przedsiębiorcę oraz swój produkt. Odgrywając rolę potencjalnego niemieckiego klienta przeprowadzimy z Państwem i Państwa pracownikami symulację rozmowy handlowej. Zwrócimy przy tym uwagę na sposób wyrażania się, język ciała oraz materiał informacyjny użyty podczas takiej rozmowy.

Naszym celem będzie nauczenie Państwa pracowników jak radzić sobie ze stresem i unikać błędów. Jesteśmy głęboko przekonani, że podczas symulowanej rozmowy błędy można łatwo wyeliminować, gdyż wtedy pozostają one bez konsekwencji. Jeśli pojawią się one w rozmowie z „prawdziwym” klientem, istnieje niebezpieczeństwo, że klient ten już nie podejmie z Państwem kontaktu.

Symulowane rozmowy mogą odbyć się na terenie Państwa przedsiębiorstwa bądź przy użyciu Skype.

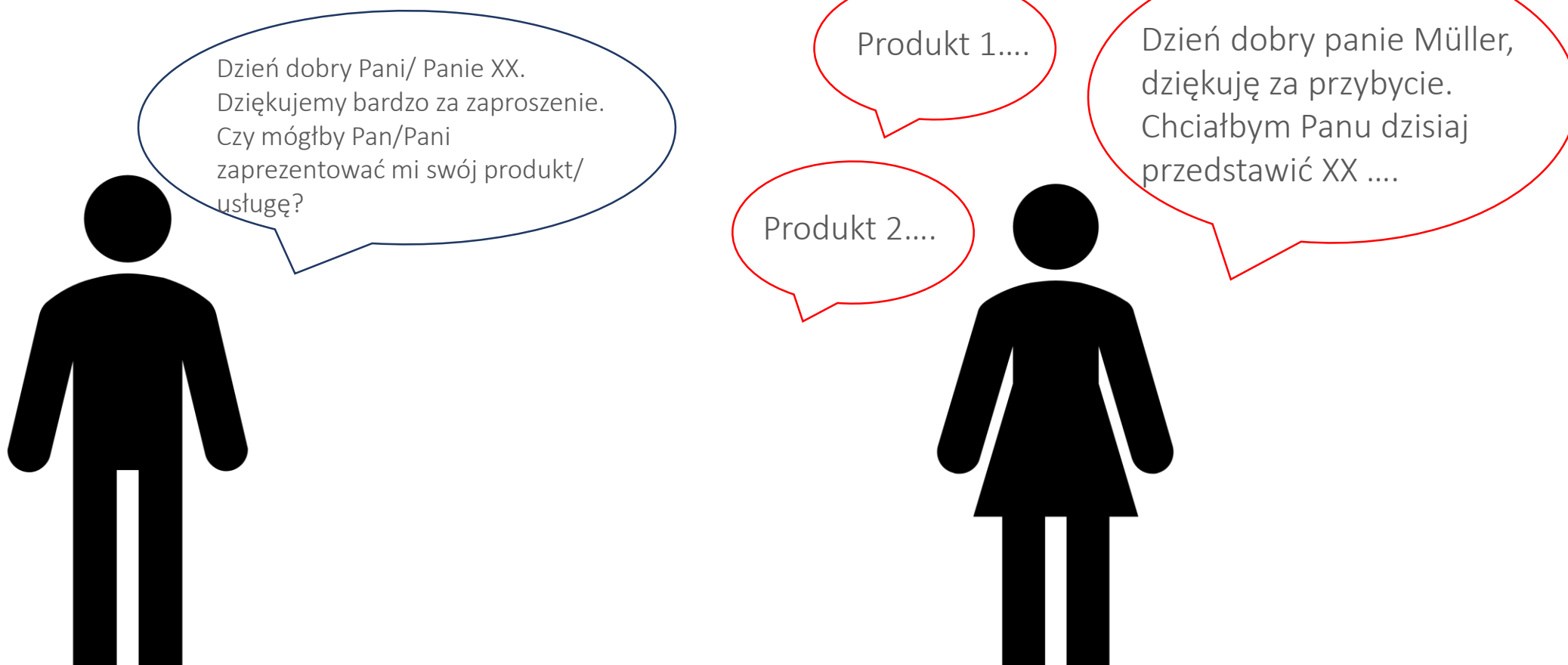
**CENA:** od 600,00 EUR\* (Symulacja rozmowy w przedsiębiorstwie/5 godzin)

**CENA:** od 120,00 EUR/godz (Symulacja rozmowy przy użyciu Skype)

\*Nie zawiera kosztów podróży, noclegu i wyżywienia.

# Przykład: Rozmowa symulowana w Państwa przedsiębiorstwie

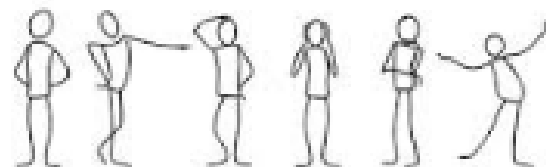
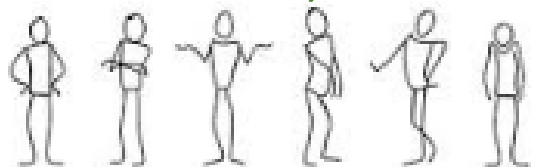
*Rozmowa handlowa przeprowadzona osobiście przez native speaker*



# Przykład: Rozmowa symulowana w Państwa przedsiębiorstwie

*Ocena rozmowy handlowej*

*Analiza mowy ciała*



*Jak zachowywał się sprzedawca?*



*Korekta wymowy*

Guten Tag Herr Müller,  
danke für Ihr kommen. Ich  
möchte Ihnen heute XX  
vorstellen.....

# Przykład: Konferencja-Skype

*Rozmowa handlowa przeprowadzona przez niemieckiego pracownika*



Dzień dobry Pani/ Panie XX.  
Dziękujemy bardzo za  
zaproszenie. Czy mógłby  
Pan/Pani zaprezentować mi swój  
produkt/ usługę?

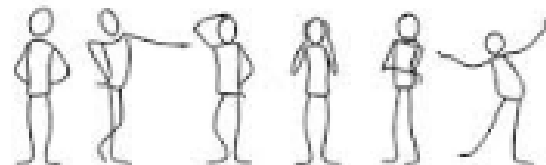
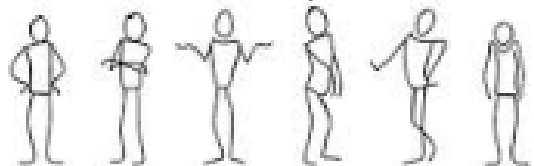


Dzień dobry panie Müller,  
dziękuję za przybycie.  
Chciałbym Panu dzisiaj  
przedstawić XX ....

# Przykład: Konferencja-Skype

*Ocena rozmowy handlowej*

*Analiza mowy ciała*



*Jak zachowywał się sprzedawca?*



*Korekta wymowy*

Dzień dobry panie Müller,  
dziękuję za przybycie.  
Chciałbym Panu dzisiaj  
przedstawić XX ....

# Kontakt Polska



*Diplom-Jurist*

*Rafael Churawski, LL.M.*

*Geschäftsführender Gesellschafter / Członek zarządu*

*Tel: 0049-175 508 3003*

*E-Mail: rafael.churawski@gpb-group.de*



*Katarzyna Barnas*

*Asystentka zarządu- Polska*

*Tel: 0048-790 806 605*

*E-Mail: katarzyna.barnas@gpb-group.com*

# Kontakt Deutschland



*Diplom-Jurist*

*Fabian von Waleczek*

*Vertriebsleiter - Deutschland*

*Tel: 0049-173 525 4272*

*E-Mail: [fabian.waleczek@gpb-group.de](mailto:fabian.waleczek@gpb-group.de)*



*Katharina Jurisch*

*Assistenz der Geschäftsführung - Deutschland*

*Tel: 0049-173 525 4269*

*E-Mail: [katharina.jurisch@gpb-group.de](mailto:katharina.jurisch@gpb-group.de)*