



Bine ați venit la primul workshop din seria celor trei, din această toamnă - serie destinată Vânzătorilor!

“**Construirea echipei de vânzări**” prin metoda **Balanced Sales** este începutul unei relații noi și pozitive cu lumea vânzătorilor, atât de provocatoare și atât de importantă.

Acest workshop este pentru dumneavoastră, dacă:

- lucrați în vânzări și vi se pare greu;
- conduceți o echipă de vânzări;
- vreți să începeți să vindeți și vreți să faceți asta într-un mod profesionist.

Puține sunt domeniile în care vânzările să mai fie ușoare, pe termen lung, pentru simplul motiv

că economia nu mai funcționează după regulile cunoscute. Disfuncționalitățile sale fac din ce în ce mai grea viața oamenilor de afaceri și, implicit, a funcționarii de vânzări a celor mai multe firme.

Așadar, dacă:

- agenții dumneavoastră de vânzări se plâng că tehnicile învățate la traininguri nu au făcut altceva decât să le împovăreze memoria și, în practică, ele funcționează prea puțin;
- fluctuația de personal din departamentul vânzări este mare;
- consultantul dumneavoastră în afaceri v-a făcut să vă simțiți foarte bine, dar vânzările nu au crescut, după plecarea sa;
- sunteți direct implicat în procesul vânzării și ați obosit sau chiar începeți să urâți cuvântul “vânzări”, care a devenit asociat cu stresul și lipsa satisfacției,

atunci acest workshop poate deveni o excelentă resursă pentru dumneavoastră.

Ceea ce o să învățăm împreună reprezintă unica modalitate de a vinde profesionist și natural, în deplină armonie cu personalitatea, caracterul, viziunea și strategia dumneavoastră de afaceri – pe termen lung! **Balanced Sales** reprezintă rodul multor ani de activitate practică, de cercetare și de consultanță și îmbină elementele de vârf ale tehnicilor de vânzări cu elementele de psihologie de afaceri.

Altfel spus, dacă doriți să nu mai aveți senzația că v-ați plictisit, că echipa de vânzări este un mare mister sau o mare provocare, **Balanced Sales** este o poartă deschisă spre o nouă stare de bine, de încredere și de performanță profesională.

Ce veți învăța la acest prim workshop:

- cum se dezvoltă vânzările, în mod strategic și durabil;
- stiluri de vânzare;
- fișa **Balanced Sales** de construire a modelului propriu de vânzare;
- formarea și managementul echipei de vânzări.

Practic, workshopul cu durata de 4 ore este unul intensiv; tarifele sunt promoționale și vă oferă posibilitatea de participare cu investiții minime, astfel:

- 80 lei & TVA, dacă alegeți participarea doar la acest eveniment;

- 125 lei & TVA, ofertă specială pentru participarea la un al doilea workshop, din seria celor trei;
- 180 lei & TVA, pachetul integral de trei evenimente.

Seria integrală cuprinde:

1. Construirea echipei de vânzări (octombrie);
2. Motivarea și evaluarea echipei de vânzări (noiembrie);
3. Stabilirea obiectivelor în vânzări (decembrie).

Important: **Balanced Sales** nu este un produs de import, răsfoit prin cărți sau aflat prin seminarii. Este un concept propriu - un ansamblu de elemente teoretice și instrumente practice prin care fiecare persoană care lucrează în vânzări poate descoperi modul personal și eficient de a vinde, iar liderii echipelor pot crea un mediu de activitate excepțional și pot ghida atât echipa, cât și fiecare membru în parte!

Chiar dacă ați citit o multitudine de cărți de vânzări, ați participat la cursuri sau ați vizionat clipuri video, există un element care, cel mai probabil, lipsește: plăcerea reală de a vinde, sentimentul că oamenii chiar apreciază ceea ce faceți și nu rămân, ca majoritatea clienților, cu impresia că “vopsiți gardul și încercați să le ascundeți leopardul” pe care, mai devreme sau mai târziu, oricum îl vor descoperi.

Să sumarizăm: există un mod de a face vânzările curate, eficiente și chiar frumoase? Categorie, DA!

Pentru că acordăm timp, respect și atenție cursanților noștri, numărul de locuri la acest eveniment este limitat - asigurând astfel, o mult mai bună calitate a învățării. Așadar, vă așteptăm să petrecem împreună o după-amiază foarte plăcută, bogată în valoare și plină de entuziasm - joi, 22 octombrie, în Cluj, începând cu ora 16.

Pe curând,

Corina Rusu, PhD

Business Trainer & Consultant