

9 - 10 Iunie 2016 București**Tehnici de Vânzări și Persuasiune**

Acest curs se adresează celor care vor să evolueze, să devină experți în comunicare și persuasiune. Vei învăța cum poți îmbunătăți percepțiile oamenilor, cum poți modela atitudinea lor. Vei învăța cum poți atinge un obiectiv mai repede decât oricine.

Înveți să obții ceea ce vrei. Vei învăța să fii mereu câștigător în comunicare, în persuasiune, în vânzare, în relații.

La finalul cursului vei putea să folosești persuasiv elemente de comunicare para-verbală și non-verbală.

Cursul Tehnici de Vânzări și Dezvoltare a Afacerii îți oferă într-o manieră organizată tehnici și tactici pentru a crește afacerea ta, atât ca număr clienți, rată conversie, încasări, cota de piață și profit.

Cursul acoperă următoarele teme:

- **Pașii comunicării persuasive**
- **Întrebările în comunicare, rolul lor și ascultarea activă.** Tipuri de întrebări
- **Tehnicile CAB, AIDA și MADI**
- **Non-verbal și para-limbaj.** Tehnica Dinamicii Stea.
- **Tehnici de relaționare profesională.** Tehnica „Small talk” și „Smart smile” (de deschidere).
- **Tehnica întrebărilor de orientare** (conducătoare)
- **Tehnica "Motivație negativă" – "Motivație pozitivă".** Tratarea anticipată a obiecțiilor. Exemplul propriei persoane. Exemplul terței persoane. Metode de tratare eficace a obiecțiilor.
- **Tehnici de închidere a vânzării.** Opțiunea de dată. Avantaje și dezavantaje.

Trainer: Eduard Leoveanu

Experiență în vânzări 15 ani, experiență în management și afaceri 7 ani. A lucrat cu peste 2.500 de oameni de vânzări și marketing, peste 100 de companii, peste 300 de manageri. A coordonat peste 200 proiecte de cercetare de piață, consultanță de marketing, dezvoltare afaceri și investiții.

Preț/participant curs: 897 lei

Participarea la curs include suportul de curs, pauzele de masă și pauzele de ceai/cafea.

Loc de desfășurare: [Education Point](#), Piața Amzei, str. Mendeleev 7-15

Mai multe informații găsiți pe www.accedio.ro

Persoană de contact: Ștefan Bădescu
tel: 0758 888 542

Pentru a vă înscrie, completați formularul anexat și transmiteți-l prin fax la 0318 105 467 sau prin e-mail la stefan.badescu@accedio.ro

Testimoniale ale cursanților găsiți [aici](#).

Imagini de la cursuri [aici](#).

*Vă puteți completa competențele profesionale urmând și alte cursuri din portofoliul nostru:
**Management de Proiect, Microsoft Project, Train of Trainers, Manager Resurse Umane,
Managementul Stocurilor, Comunicarea în Organizații.***

Formular de înscriere

Cod F-10 REV. 0

**Tehnici de Vânzări și Persuasiune
9 - 10 Iunie 2016 – București**

Denumire Organizație	
Obiectul de activitate:	
Cod fiscal/Reg Com	
Banca, cont:	
Adresa:	
Telefon:	
Fax:	

Lista cu participanți la curs:

Nume și Prenume	Funcția	Telefon	E-mail

Vă rugăm să completați citeț toate datele cerute mai sus. Emcer Consult srl este operator de date cu caracter personal, înregistrat la ANSPDCP cu nr. 22859.

Anularea unei înscrieri se face în scris, cel mai târziu cu 5 zile lucrătoare înainte de data de începere a cursului la care v-ați înscris. În caz contrar contravaloarea facturii va trebui plătită. Contravaloarea seminarului trebuie achitată până în ziua începerii cursului; după această dată se calculează penalități de 0,2% pe zi.

Acest formular semnat și ștampilat atestă faptul că sunteți de acord cu condițiile de mai sus. SC Emcer Consult SRL își asumă obligația de a organiza seminarul în condițiile prevăzute în invitație și conform programului menționat. Toate litigiile apărute se vor judeca la Tribunalul București.

Plata se va face pe bază de factură, în contul SC Emcer Consult SRL:

- Banca Transilvania cont RO84BTRL04301202C42491XX
- Trezoreria sectorului 6 București, cont RO58 TREZ 7065 069X XX00 4569

După completarea formularului de înscriere vă rugăm să îl transmiteți la persoana de contact:
Stefan Bădescu, tel: 0758 888 542 fax: 0318 105 467 stefan.badescu@accedio.ro

Nume și prenume:	Vă rugăm semnați și ștampați în dreptul cursului la care veți participa					
.....	<i>Tehnici de Vânzări și Persuasiune</i>	<i>Management de Proiect</i>	<i>Expert Accesare Fonduri Structurale și de Coeziune Europene</i>	<i>Comunicarea în Organizații</i>	<i>Formator</i>	<i>Expert Achiziții Publice</i>
Data:						
.....						