

## Niezawodne metody pozyskiwania klientów 17-18.06.2010

Opracowanie przez trenera prowadzenia rozmów efektywności wyko-sprzedaży. Jeden oznaczać stały estnik warsztatu Podstawki pt:



indywidualnego planu doskonalenia handlowych oraz zwiększenie rzystania nowoczesnych środków nowo zdobyty klient/kontrahent może dochód przez długie lata. Każdy uc-otrzyma dwie książki trenera Krzysztofa Podstawki pt: "Aktywna sprzedaż osobista i bezpośrednia"



*Pozyskiwanie klientów to najważniejsza funkcja w firmie - Krzysztof Podstawka*



## Jak skutecznie odzyskiwać należności? 23.06.2010

Aż o 30 proc. wzrosła w Polsce liczba długów do windykacji - informuje "Puls Biznesu". Branża windykacyjna powiększa moce, ponieważ rynek ściągania należności rośnie w bardzo szybkim tempie.

Puls Biznesu 10 grudzień 2009.

*Zapraszam Krzysztof Matela*

### Jak niezawodnie i kreatywnie pozyskiwać klientów ? - trening marketingowo-handlowy

To kolejny trening warsztatowy cieszący się dużym powodzeniem oraz zbierający bardzo dobre opinie wśród uczestników.

Popyt na skutecznych i kreatywnych handlowców utrzymuje się niezmiennie na bardzo dużym poziomie i to bez względu na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstw. Dodatkowo specjaliści ds. marketingu ( w tym marketingu internetowego ) posiadający wiedze z zakresu IT to najlepiej opłacani specjaliści.

Kiedy firma widzi że zapasy rosną a zamówienia spadają powinna skierować swoje zainteresowanie na odpowiednie zmotywowanie pracowników marketingu i handlowców. Taką metoda jest dobry trening sprzedaży poprowadzony przez sprawdzonego i znanego trenera.

Termin: 1718.06.2010

Udział :

945 zł + VAT /os

875 zł + VAT /os dla dwóch osób.

Kolejna następna osoba 10 % zniżki

Liczba dni treningu 2

Efektywna liczba godzin 15

Miejsce:

Hotel Prezesa Rady Ministrów „ Parkowa ” – ul Belwederska 46/50

Nocleg w Hotelu Parkowa:

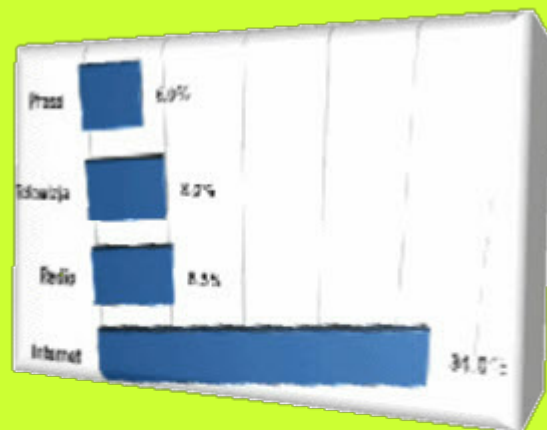
Kwota ok. 216 zł 260 zł brutto w zależności od wielkości pokoju.

Inne hotele w okolicy:

Hotel Belwederski – 10 metrów obok; cena od 270 zł

# Niezawodne metody pozyskiwania klientów 17-18.09.2010

Pozyskiwanie klientów to również wykorzystanie Internetu, który odgrywa ogromną rolę w sprzedaży i oferuje dużą gamę środków reklamy począwszy od wypozycjonowania strony www (SEO), wykorzystanie popularnych portali B2B I B2C, programów afiliowane, Search Engine Marketingu ( Google Adwords) oraz tych najbardziej skutecznych kampanii mailowych.



Wystarczy już niewielki budżet, aby w sieci mogły skutecznie reklamować się nawet najmniejsze firmy. Dużo firm sektora MSP obejmuje swoją działalnością niewielki obszar. Ze względu na dość wysokie koszty tej formy promocji, rzadko reklamują się w radiu czy telewizji, chyba że w stacjach lokalnych. Dlatego przekazywane środki na reklamę internetową rosną pomimo spowolnienia gospodarczego.

## Jak skutecznie odzyskiwać należności ?-warsztaty

### Przybywa niespłacanych długów !

„ Firmy mają coraz więcej pracy związanej z monitorowaniem należności. Rośnie zarówno liczba zleceń obsługi wierzytelności, jak i liczba ofert sprzedaży” mówi Krzysztof Matela, prezes EGB Investments.

**WARSZTAT 23.06.2010**  
**WARSZAWA HOTEL PARKOWA**

**Skuteczna komunikacja w odzyskiwaniu należności oraz negocjacji z trudnymi kontrahentami.**

*Zapraszam Krzysztof Matela*

Termin : 23.06.2010

Prowadzący

**Prezes Krzysztof Matela**  
Doświadczony trener szkoleniowy  
Prezes Polskiego Związku Windykacji,  
Prezes EGB Investments SA  
Wiceprezes BCC

Udział :

500 zł + VAT /os  
450 zł + VAT /os dla dwóch osób.

Liczba dni treningu 1  
Efektywna liczba godzin 6  
( 9.30-17.30)

Miejsce:

Hotel Prezesa Rady Ministrów „  
Parkowa ” – ul Belwederska  
46/50

