

Kako se pogovarjati s strankami, da vas ne bodo zavrnila?

Prispeval Administrator

Sreda, 06 April 2011 19:24 - Zadnjič posodobljeno Sreda, 06 April 2011 19:36

Kako se pogovarjati s strankami, da vas ne bodo zavrnila?



Predavatelj: Tom Schreiter in gost Michael Leander

Tom Schreiter je ameriški predavatelj, ki ga udeleženci njegovih seminarjev in predavanj ne nagrajujejo z aplavzom samo po nastopu, temveč že med njim.

Ključ njegovega velikega poslovnega uspeha?

Zelo veliko se pogovarja z ljudmi in zelo dobro jih zna poslušati.

Lepota in koristnost poslušanja njegovega predavanja sta v učenju od poslovneža, ki je svojo kariero začel s samo nekaj dolarji v žepu in postal lastnik več uspešnih mednarodnih podjetij.

Zelo dobro razume marketing in obnašanje kupcev, saj je na lastni koži občutil, kaj je treba narediti, da kupec kupi izdelek ali storitev, podjetje pa ustvari dobiček. Tom Schreiter ima izkušnje v osebni prodaji, sam je rekrutiral 100.000 zastopnikov, ki prodajajo izdelke njegovega podjetja. V njegovih resničnih poslovnih zgodbah se boste z lahkoto prepoznali in dobili uporabne zamisli za povečanje prodaje.

[Preberite več >>](#)