

Értékesítési trendek 2020. A vásárlók igényeit kövesd! Earlybird kedvezménnyel indul az új év első Piac & Profit konferenciája

Értékesítési trendek - 2020

A vásárló igényeit kövesd, ne a magadét!

Időpont: 2020. január 16. (csütörtök) 9.30-16.00

Helyszín: Budapest, BKIK Székház (Krisztina körút 99. 7. emelet)

Visszatérőben a személyes kapcsolatokra építő üzletkötés

Legyünk termékeinkkel minden értékesítési csatornán egyszerre!

A legújabb értékesítési trendekkel akár 20-30 %-os bevételnövekedés!

Miről szólunk?

Értékesítés vevőre szabva. Ez a 2020. év meghatározó jelmondata. És e köré szerveződnek az új, sikeres értékesítési technológiák, módszerek.

Reneszánszát éli a személyes, minőségi értékesítés. Újra hiszünk a személyes kapcsolatokban. A bizalomra, ajánlásra épülő üzletkötés egyre népszerűbb a fiatalok körében is. **A networking veszített a népszerűségéből,** talán azért, mert nem tudunk jól bemutatkozni. **A közösségi média meghatározó szerepet játszik a vásárlók döntéseiben.** Az emberek 93 %-a ott tájékozódik a termékekről, szolgáltatásokról. A jó értékesítőt nem képezni kell, hanem gyakorlatiasan mentorálni.

A sales szakmáról és a legújabb trendekről a legtöbbet tudó szakember előadóktól sajátíthatjuk el **az akár 20-30 %-kal több eredményt hozó új értékesítési technológiákat, gondolkodásmódot.**

Kiemelt témák

- A minőségi, személyes értékesítés reneszánszát éljük?
- Vigyázz! Ha elhagy a legjobb értékesítőd, viszi az ügyfeleit is. Előzd meg!
- Elismerésre vágyik a vásárló. Add meg neki!
- Webshop: több csatornán egyszerre. Online-offline-piactér-social media
- Újdonságok a CRM világában. Mindenkiről, mindent tudsz.
- A közösségi média megkerülhetetlen. Tájékoztass és értékesíts ott is!
- A jó, a rossz és a visszautasíthatatlan árajánlat. Árképzés.
- Értékeid az értékesítőket! A jobb teljesítmény garantált.
- Adatokból új ügyfelet. Leadgenerálás. Szűkülő lehetőségek
- Az ügyfeleket elbűvölő nyerő eladástechnikák.
- Az értékesítés előszobája az ügyfélszolgálat. Fűzzük egybe a kettőt!
- A sales-es kollégák bérezéséről őszintén. Biztos, hogy spórolsz?
- Automatán és telefonon keresztül is lehetsz eredményes!
- A közvetlen értékesítés virágkora és modern technikái.
- Ne tréningezd, hanem mentoráld az értékesítőidet! Miért?
- Nem tudunk networkingezni! Pedig a B2B aranybányája.
- Az értékesítők rejtett lélektana.
- Influencerekkel az Instagramon.
- A generációk tartózkodási helyei. Ott szólítsd meg őket!

Felkért előadók

Békési Gábor HR partner, executive coach, VVI, **Bíró Nóra** értékesítési tréner, Master of Sales Training, **Jagodics Rita** ügyvezető igazgató, Kereskedelmi Marketing Trendek, **Klausz Melinda** közösségi média specialista, **Kurucz Imre** kutatási igazgató NRC, **Lévai Richárd** közösségi marketing specialista, **Oberfrank Zoltán** mesterértékesítő, Biond the Box, **Podhorányi László** vezető tanácsadó, EXPEDITE Kft., **Stremeny Gábor** üzletfejlesztési igazgató, Develor Tanácsadó Zrt. **Sipos Zoltán** ügyvezető, Kreatív Kontroll Kft., **Tánczos Edit** főtitkár, Közvetlen értékesítők Szövetsége (DSA) Hungary, és még sokan mások ...

[A konferencia részletes programja és regisztráció](#)