

<https://nrat.ukrintei.ua/en/yak-pobuduvaty-systemni-prodazhi-u-digital-seredovyshhi/>

ЯК ПОБУДУВАТИ СИСТЕМНІ ПРОДАЖІ У DIGITAL-СЕРЕДОВИЩІ



9 липня 2024 року в офлайн-форматі відбудеться тренінг «Як побудувати системні продажі у digital-середовищі, щоб вони постійно зростали і приносили компанії прибуток?».

Під час заходу планується розглянути два основні блоки питань – специфіка особистих продажів та ведення переговорів і ефективна робота із запереченнями клієнтів; як побудувати системний відділ продажів, визначити його структуру, обсяг витрат, встановити ключові показники ефективності та здійснювати мотивацію працівників. Захід відбувається у межах проєкту міжнародної співпраці «Цифрова трансформація МСП у країнах Східного партнерства» за фінансової підтримки уряду Німеччини. Організатори: Tech StartUp School, Agency of European innovations / Агенція європейських інновацій.

Детальніше: <http://surl.li/kcopkk>, <https://bit.ly/3ROYj9q>

Фото: АЄІ

#НРАТ_НауковіЗаходи

2024-07-09

**Інформація з офіційного вебпорталу Національного репозитарію
академічних текстів**