

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

ЯК ПОБУДУВАТИ СИСТЕМНІ ПРОДАЖІ У DIGITAL-СЕРЕДОВИЩІ



співпраця з
німеччиною
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Implemented by
giz
German Federal Government
Ministry for Economic Affairs and
Climate Protection

DT4 SME
Digital Transformation
Support

TSUS

**ЯК ПОБУДУВАТИ СИСТЕМНІ ПРОДАЖІ У
DIGITAL-СЕРЕДОВИЩІ, ЩОБ ВОНИ
ЗРОСТАЛИ І ПРИНОСИЛИ ПРИБУТОК?**
БЕЗКОШТОВНИЙ ТРЕНІНГ
ДЛЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ

09 липня офлайн, Львів
16:00-19:00

Остап Бачинський
Експерт у сфері продажів

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: АЕІ

#НРАТ_НауковіЗаходи

2024-07-09

Інформація з офіційного вебпорталу Національного репозитарію академічних текстів