

## Aparitie carte de vanzari: Ghid practic de vanzari - cum sa ai succes in vanzari invatand cum sa...

Locul desfasurarii: Pitesti

Organizator: Dumitru R Ionut

Prezentarea cartii: Lucrearea este un ghid practic si eficient de vanzari, fiind recomandata atat celor care lucreaza in vanzari (agenti de vanzari, agenti comerciali, consultanti de vanzari, consilieri financiari, agenti de asigurari, agenti imobiliari, agenti de turism, coordonatori si manageri de vanzari etc.), cat si celor care nu lucreaza inca in domeniul vanzarilor, dar care doresc sa-si dezvolte acele abilitati specifice vanzatorilor de succes. Caracteristicile cartii sunt: - format tiparit: A5 - nr.



pagini: 124 - interior: alb-negru pe hartie alba de 80 gr. - coperti: color (policromie) pe carton lucios de 250-280 gr. Continutul cartii este structurat astfel: - Partea intai "Despre vanzari si vanzatori": De ce depinde succesul in vanzari; Profilul vanzatorului de succes; Competentele vanzatorului eficient; Responsabilitatile vanzatorului; Principiile fundamentale ale vanzarii. - Partea a doua "Fii un vanzator eficient": Cei 4 pasi ai procesului de vanzare; Cele 6 etape ale unei vanzari eficiente; Tehnica A.I.D.A. - pentru abordarea telefonica eficienta a clientilor; Tehnica S.C.I.N.P.A.S. - pentru a vinde eficient, identificand si satisfacand nevoile, dorintele si interesele clientilor, cu ajutorul intrebarilor. ISBN: 978-973-0-13119-2 PREȚ: 25 lei De acelasi autor, in curs de aparitie: Ghid practic pentru planificarea si demararea afacerii tale - cum sa transformi o simpla idee intr-o afacere de succes. Despre autor: Dumitru R Ionut s-a nascut in anul 1979, in orasul Pitesti. Este licentiat in marketing si absolvent al unui masterat in managementul afacerilor, iar in intervalul 2009-2011 a absolvit in regim postuniversitar nivelurile I si II ale modulului psihopedagogic, in cadrul Universitatii din Pitesti, dobandind in acest fel toate competentele necesare unui bun pedagog. Cariera in vanzari si-a inceput-o in anul 1997, ca agent de vanzari directe (door to door), iar in cei 15 ani care au urmat a activat in diverse ramuri ale activitatii de vanzare (distributie, asigurari, imobiliare, banci etc), ocupand atat functii de executie, cat si de management. In anul 2011, la Conferinta Nationala de Vanzari, ca si recunoastere a performantelor sale, a fost premiat - in

calitatea de coordonator de vanzari in cadrul unei respectabile institutii bancare - cu Diploma de Excelenta "Pentru rezultate deosebite in vanzari". In prezent activeaza cu succes ca trainer si coach de vanzari. Contact: Dumitru R Ionut Tel: 0743.525 701 e-mail: trainer.vanzari@yahoo.com e-mail: ghidpracticdevanzari@yahoo.ro <http://www.piar.ro/trainervanzari>

**Confirmare pana la data:** 6 September 2012

**Participare:** Numai pe baza de invitatie

**Ionut Dumitru**

trainer.vanzari@yahoo.com

0743525701

**DUMITRU R IONUT**

## Program

Ofera detalii despre programul de desfasurare a evenimentului.

## Locul desfasurarii:

Pitesti