

Customer Relationship Process Definition (CRP)- Interactive Sales Workshop

Locul desfasurarii: Hotel Novotel, Bucuresti

Organizator: Achieve Global & Advantage Software Factory

Achieve Global si Advantage Software Factory va invita sa participati la primul workshop interactiv, dedicat exclusiv managerilor si directorilor de vanzari si marketing, care isi propun sa obtina un nivel constant de performanta in vanzari folosind un proces structurat.

Evenimentul va avea loc in data de 4 Iunie 2008, la Hotel Novotel, Calea Victoriei nr. 37B, sector 1, Bucuresti. Ce obtinem daca utilizam un proces structurat de vanzare ? pentru

Clienti: o Clientii dumneavoastra se vor simti tratati ca parteneri ai organizatiei o Vor avea mai multa incredere in angajamentul dumneavoastra de a intelege si de a raspunde nevoilor lor o Relatiile de colaborare dintre clienti si reprezentantii dumneavoastra de vanzari vor fi imbunatatite pentru

Angajati: o Reprezentantii dumneavoastra se vor implica mai activ in activitatile de vanzare ale organizatiei o Angajatii isi vor indeplini cu mai multa consistenta rolurile in procesul de vanzare o Vor accepta si aplica mult mai usor noile proceduri, sisteme, instrumente si abilitati menite sa imbunatateasca procesul de vanzare pentru

Companie: o Organizatia dumneavoastra va utiliza un model consistent si eficient pentru dezvoltarea afacerii si a relatiilor cu clientii, model care va ajuta noii reprezentati de vanzari sa invete mai rapid sa interactioneze cu clientii o Acest model va imbunatati comunicarea si colaborarea dintre diferitele domenii functionale o Va defini si eficientiza masurarea performantei pentru toti cei care interactioneaza cu clientii si va identifica in mod obiectiv zonele care necesita imbunatatiri - procese, informatii, tehnologie sau abilitati o Creati baza automatizarii procesului de vanzare utilizand o aplicatie de tip CRM. Despre ce este vorba ?

In urma participarii la acest workshop: Vetii afla o Cum sa structurati etapele procesului de vanzare o Cum sa identificati asteptarile clientilor, activitatile cheie si masuratorile de performanta pentru fiecare etapa de vanzare o Cum sa identificati asteptarile oamenilor de vanzari si sa definiti mai bine rolul lor in organizatie o Cum poate sa sustina o aplicatie CRM procesul de vanzare in compania dumneavoastra Vetii intelege o Modul in care puteti defini procesul de vanzare potrivit organizatiei dumneavoastra o Cum sa identificati posibilitati pentru de imbunatatirea procesului actual Vetii obtine O imagine noua asupra pasilor necesari pentru: o cresterea productivitatii echipelor de vanzari, o cresterea vanzarilor, o imbunatatire a modului de masurare a performantei, o modul de interactiune cu celelalte departamente (Marketing) din organizatie

Taxa de participare: 200 EUR (FTVA) Pentru inscrieri/ informatii suplimentare sunati la numarul de telefon 021 242 87 20 sau trimiteti un email la: ioana.chereji@asf.ro

Speakers: Diana Rosetka, Business Unit Manager - AchieveGlobal Romania Marian Stirbescu, Sales &Marketing Manager- Advantage Software Factory

Despre AchieveGlobal: AchieveGlobal este lider mondial in oferirea de solutii

integrate de training si consultanta in trei arii de expertiza: Leadership, Customer Service si Performanta in vanzari (www.achievegloab.ro). Despre Advantage Software Factory: Advantage Software Factory este unul din furnizorii de referinta in solutii pentru managementul relatiei cu clientii din Romania. Solutiile ASF ajuta companiile sa serveasca mai bine clientii in industriile telecom, bancara, media si advertising, distributie, farmaceutice, servicii financiare, real estate. (www.asf.ro) Ioana Chereji, Marketing & Sales Executive

Despre Advantage Software Factory

Speakers:

Diana Rosetka, Business Unit Manager - AchieveGlobal România

Marian Stirbescu, Sales &Marketing Manager- Advantage Software Factory

Despre AchieveGlobal: AchieveGlobal este lider mondial in oferirea de solutii integrate de training si consultanta in trei arii de expertiza: Leadership, Customer Service si Performanta in vanzari (www.achievegloab.ro).

Despre Advantage Software Factory: Advantage Software Factory este unul din furnizorii de referinta in solutii pentru managementul relatiei cu clientii din Romania. Solutiile ASF ajuta companiile sa serveasca mai bine clientii in industriile telecom, bancara, media si advertising, distributie, farmaceutice, servicii financiare, real estate. (www.asf.ro)

Ioana Chereji, Marketing & Sales Executive

Participare: Intrare libera