**Intuicja w sprzedaży jest niezmiernie ważna, ale poleganie tylko na niej jest prostą drogą do porażki! Nie da się zaprezentować oferty, obalić zastrzeżeń klienta, czy zamknąć sprzedaż bez poznania motywów, jakimi się kieruje.**

**Intuicja w sprzedaży jest niezmiernie ważna, ale poleganie tylko na niej jest prostą drogą do porażki! Nie da się zaprezentować oferty, obalić zastrzeżeń klienta, czy zamknąć sprzedaż bez poznania motywów, jakimi się kieruje.**

 **W szkoleniu “Badanie potrzeb Klienta w sprzedaży” - jednym z aż 30 gotowych szkoleń online na platformie SalesOn.pl - dajemy więc sprawdzone sposoby na szybkie zdiagnozowanie potrzeb Klienta m.in. dzięki niezawodnej metodzie 3P, która pozwoli:**

 **- poprowadzić proces sprzedaży w pożądanym przez handlowca kierunku**

 **- uniknąć najczęstszych błędów w diagnozie potrzeb Klienta**

 **- rozpoznać różnicę pomiędzy sytuacją, stanowiskiem, a potrzebą Klienta**

 **- zamknąć sprzedaż tak, by Klient był naprawdę usatysfakcjonowany (czytaj: lojalny i powracający!)**

 **Sprawdź jakie szkolenia dostaniesz w abonamencie SalesOn - umów się na bezpłatne demo! ----> https://www.saleson.pl**

 Intuicja w sprzedaży jest niezmiernie ważna, ale poleganie tylko na niej jest prostą drogą do porażki! Nie da się zaprezentować oferty, obalić zastrzeżeń klienta, czy zamknąć sprzedaż bez poznania motywów, jakimi się kieruje.

W szkoleniu “Badanie potrzeb Klienta w sprzedaży” - jednym z aż 30 gotowych szkoleń online na platformie SalesOn.pl - dajemy więc sprawdzone sposoby na szybkie zdiagnozowanie potrzeb Klienta m.in. dzięki niezawodnej metodzie 3P, która pozwoli:

- poprowadzić proces sprzedaży w pożądanym przez handlowca kierunku

- uniknąć najczęstszych błędów w diagnozie potrzeb Klienta

- rozpoznać różnicę pomiędzy sytuacją, stanowiskiem, a potrzebą Klienta

- zamknąć sprzedaż tak, by Klient był naprawdę usatysfakcjonowany (czytaj: lojalny i powracający!)

Sprawdź jakie szkolenia dostaniesz w abonamencie SalesOn - umów się na bezpłatne demo! ----> https://www.saleson.pl