



## Wiadomość prasowa

15 stycznia 2014

### Najważniejsi ludzie w firmie? Sprzedawcy! Nowe szkolenie m-learning „Telesprzedawca”

**Bez strumienia pieniędzy od klientów nie przetrwa żadne przedsiębiorstwo. Sprzedaż to najważniejsza funkcja w firmie, a umiejętności sprzedażowe to obowiązkowy zestaw kompetencyjny. Nie tylko dla sprzedawcy, ale też dla właściciela, prezesa czy partnera firmy, który samodzielnie zajmuje się bezpośrednim kontaktem z klientami.**



Jak budować w sobie pozytywną motywację do telefonicznej rozmowy sprzedażowej? Jak dostosować ton głosu do rozmowy? Dlaczego pozycja ciała i mimika w trakcie rozmowy telefonicznej są ważne? Odpowiedzi na te, pozornie błahe, ale podstawowe dla sukcesu w telesprzedaży pytania, można znaleźć w kolejnym szkoleniu m-learning Akademii PARP. M-szkolenie „Telesprzedawca” pomaga w samorozwoju nie tylko w call center, ale na każdym stanowisku związanym ze sprzedażą lub bezpośrednim kontaktem z klientem.

M-szkolenie „Telesprzedawcy” składa się z krótkich mobilnych aktywności: lekcji lub testów, zajmujących 5 – 7 minut. Przejdziesz je bez problemu na popularnych modelach tabletów i smartfonów. Szkolenie składa się z trzech modułów:

Moduł 1. Kto może być telesprzedawcą

Moduł 2. Emocje w pracy telesprzedawcy

Moduł 3. Głos w pracy telesprzedawcy

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego





Szkolenie m-learning Akademii PARP „Telesprzedawcy” jest związane tematycznie ze szkoleniem e-learning „Telesprzedaż”, uruchomionym we wrześniu 2013.

Poprzez poniższy link można od razu zapisać się do: [szkolenia m-learning: „Telesprzedawca”](#).

Z przyjemnością zapraszamy do m-learningu w Akademii PARP!

kontakt:

[mzp@akademiaparp.gov.pl](mailto:mzp@akademiaparp.gov.pl)

Infolinia 0-801 444 MSP (czyli 0-801 444 677)

