

تفصیلات

نام کورس:	روند فروش و اداره ارتباط با مشتری
مدت کورس:	7 ساعت (یک روز مکمل)
فیس:	169 دالر امریکایی برای هر اشتراک کننده
سویه:	ما فوق عالی
زبان تدریس:	دری و انگلیسی
زمان برگزاری:	هفته دوم ماه اگست 2015
معلومات دیگر:	برای اشتراک کننده گان تصدیق اشتراک داده میشود غذای چاشت و چای شامل فیس میباشد

معرفی

فروشات مهمترین و حتی یگانه فاکتور عواید یک کمپنی را تشکیل میدهد، اما فروش امر تصادفی نیست بلکه یک پروسه است که اگر بدرستی از ابتدا تا انتها اداره شود هر اقدام فروش منجر به موفقیت میگردد. این کارگاه آموزشی، پروسه فروشات را عمیقاً به بحث گرفته، اشتراک کننده گان را با فهم عملی این پروسه و موارد موفق سازی اقدام فروش آشنا میسازد.

در این کارگاه همچنان اداره ارتباط با مشتریان (CRM)، اینکه چطور میتوان CRM را با روند فروش و تشویق مشتری همونوا ساخت و در آخر چگونه مشتریان را وفادار به شرکت ساخت به شکل تفصیلی تدریس میگردد.

موارد آموزشی

1. فهمیدن روند خریداری توسط مشتری
2. فهمیدن پروسه فروشات
3. فهمیدن رول بازاریابی، فروشات و ارتباط مشتریان در روند خریداری توسط مشتری
4. فهمیدن اداره ارتباط با مشتری (CRM)
5. کار عملی روی نرم افزار اداره ارتباط با مشتری (CRM)

فواید برای شرکت های که کارمند شان در این کارگاه اشتراک میکنند

در اثر کم شدن کمک ها و فعالیت های جامعه جهانی در افغانستان، مارکیت افغانستان در حال تغییر است. شرکت ها خریداران عمده خود را از دست میدهند که تاثیر ناگوار بالایی عواید شرکت ها دارد، برای حفظ حضور در مارکیت شرکت ها باید توجه خود را به مشتریان دایمی مبضول دارند.

تعداد مشتریان هر روز کمتر در حال که رقابت بیشتر میگردد، از اینرو هر شرکت باید برای ازدیاد سهم حضور در مارکیت باید شدیداً تلاش نماید. برنده شرکت های خواهند بود که تیم فروشات شان را با موارد مدرن فروشات تقویه کرده اند و یا میکنند. این کارگاه آموزشی فروشات کمک خواهد کرد تا کارمندان شما اساسات فروش و خدمات مشتریان را فراگیرند، فهم حاصل شده کمک خواهد کرد که هر فرصت فروش بشکل استراتژییک تعقیب گردد و در عواید و مشتریان وفادار کمپنی ازدیاد چمشگیری دیده شود.

بر علاوه موارد ذکر شده با سهم گرفتن در این کارگاه شرکت شما اشتراک 3 ماهه خدمات اداره ارتباط مشتری (CRM) ما را که 300 دالر امریکایی ارزش دارد رایگان بدست خواهد آورد.

کی ها باید اشتراک کنند؟

1. کارمندان که ارتباط به کارهای بازاریابی، فروشات و خدمات مشتریان دارند
2. اشخاص که علاقه دارند در بخش های بازاریابی، فروشات و خدمات مشتریان کار کنند

کارگاه آموزشی فروشات

پیش زمینه ها برای اشتراک کننده گان

1. علاقه به موارد آموزشی این کارگاه
2. لسان انگلیسی به درجه خوب
3. قابلیت نوشتن و خواندن

پیشکش ویژه

شرکت های که بیشتر از دو اشتراک کننده را به این کارگاه معرفی کنند 15 فیصد تخفیف را از فیس بدست خواهند آورد، در عین حال اشتراک مزید 1 ماهه خدمات اداره ارتباط مشتری (CRM) ما را که 100 دالر امریکایی ارزش دارد رایگان بدست خواهند آورد.

طریقه ریزرف کردن سیت

همین حالا برای ریزرف کردن سیت با استفاده از طریق های ذیل با ما در تماس شوید:

با ارتباط گیری به شماره تلفون های 0799476519 و 0797016060

توسط ای مل trainings@aghaez.com

و یا با مراجعه به وب سایت www.aghaez.com