




# Osvojte si predajné techniky

Ako budúci podnikateľ musíte mať na pamäti, že jeden z kľúčových momentov vo vašom podnikaní bude práve spôsob prihovárania sa k potenciálnym zákazníkom. Preto ak chcete spoznať naozaj účinné a rokmi overené techniky predaja, ktoré dokážu presvedčiť, tak sa neváhajte prihlásiť na náš workshop.

## ČO SA DOZVIETE

- čo sú predajné techniky a prečo sú dôležité
- ako rozlíšiť správnu predajnú techniku podľa cieľovej skupiny
- prečo je dôležité poznať viacero predajných techník a ako pomáhajú v biznise

## KTO JE VÁŠ LEKTOR

 **Mgr. Miroslav Macko** – je key account manager, konzultant, projektový manažér a analytik. Od roku 2006 spolupracuje s firmami pri podpore priameho a nepriameho predaja služieb a produktov. Stojí pri rozbehu nových produktov a získavaní nových kontaktov.

## PODMIENKY

Účastník musí byť **fyzická osoba, nepodnikateľ**, s trvalým pobytom v Bratislavskom kraji.

Účasť je **bezplatná**.



**18.6.2020**  
16.00 – 18.00 hod.



KDE?  
**Online**



KONTAKT:  
ap@npc.sk  
+421 2 20363324  
www.npc.sk  
www.sbagency.sk



## REGISTRÁCIA

<https://bit.ly/2ZdH5lp>

Ukončenie registrácie:  
16.6.2020 do 14:00 hod.

Workshop, ako jedna z foriem jednorazového odborného poradenstva, sa organizuje v rámci podaktivity 1.2 Akceleračný program, Národného projektu NPC II – BA kraj. Kód projektu ITMS2014+ 3130411861



EURÓPSKA ÚNIA  
Európsky fond regionálneho rozvoja  
OP Integrovaná infraštruktúra 2014 – 2020



MINISTERSTVO  
DOPRAVY A VÝSTAVBY  
SLOVENSKEJ REPUBLIKY



MINISTERSTVO  
HOSPODÁRSTVA  
SLOVENSKEJ REPUBLIKY