

Podstawą sukcesu każdej firmy są przede wszystkim wysokie i odpowiednio wykorzystane kompetencje pracowników, zwłaszcza tych, którzy w sposób bezpośredni generują zyski. To sprawia, że szczególna uwaga kierowana jest w stronę handlowców. Skuteczny wzrost poziomu ich kompetencji wymaga doskonalenia umiejętności m.in. w zakresie zarządzania emocjami w relacjach z klientem, doboru odpowiedniego systemu sprzedaży, prowadzenia negocjacji, organizowania procesu sprzedaży czy wykorzystywania praktycznych technik sprzedaży.

Â

Realizacja warsztatów doskonalących kompetencje handlowe wynika bezpośrednio z wzajemnych ustaleń dotyczących procesu rozwijania sił sprzedaży w organizacji i zostaje wpisana w odpowiednie miejsce FPL waveÂ®.