**Obrona ceny. Jak nie ulec presji klienta?**

**Obrona ceny, to priorytetowe zadanie każdego handlowca, przed którym staje on na ostatnich etapach procesu sprzedaży niezależnie czy realizuje go w konwencji B2B czy B2C. 10 października przeprowadziliśmy kolejne udane szkolenie otwarte z tematu "Techniki obrony ceny". To ekspercki i cieszący się dużym powodzeniem warsztat w całości poświęcony tylko jednemu zagadnieniu - metodom obrony ceny produktu / usługi.**

**Obrona ceny - ocena szkolenia**

Pod koniec [szkolenia z obrony ceny](https://www.bonavigator.pl/szkolenie-techniki-obrony-ceny.html) poprosiliśmy osoby w nim uczestniczące o dokonanie, w dobrowolnych i anonimowych ankietach, oceny zajęć, w których brały udział. Oceny dokonywano w skali 1-5 (1 - ocena najniższa; 5 - ocena najwyższa). Z przyjemnością może poinformować, że szkolenie zostało ocenione bardzo dobrze i uzyskało wysokie noty od uczestniczących w nim handlowców. Trener - Pani Beata J. Grabiańska uzyskała następujące oceny: - wiadomości - 4,80; - przygotowanie do zajęć - 4,40; sposób prowadzenia szkolenia - 4,60. **Całe szkolenie z obrony ceny oceniono na 4,60 w skali 1 - 5**. Do pełnej satysfakcji i "piątki" zabrakło tylko 0,40 pkt.

W ankietach oceny szkolenia "Techniki obrony ceny" uczestnicy wypowiedzieli się również na temat tego czy:

l Szkolenie spełniło ich oczekiwania? - **100% uczestników stwierdziło, że tak**.

l Szkolenie z technik obrony ceny polecą swoim współpracownikom w firmie? - 80% uczestników odpowiedziało twierdząco - tak.

l Wiedzę i umiejętności obrony ceny wykorzystają w pracy handlowca - **100% odpowiedziało, że tak**.

Uczestnicy szkolenia z obrony ceny podzielili się w ankietach informacjami dotyczącymi tego jak odbierali szkolenie i co podobało im się najbardziej. Najczęściej wskazywali na:

„Sposób prowadzenia zajęć”.

„Wesoło, konkretnie, praktycznie”.

„Wiedza i doświadczenie trenera”.

„Ciekawe przykłady z życia”.

**Obrona ceny w formie otwartej i zamkniętej**

Cieszy nas, że po raz kolejny szkolenie "Techniki obrony ceny" spełniło oczekiwania osób, które zdecydowały się wziąć w nim udział i podnieść swoje kompetencje związane z tak ważnym elementem technik sprzedaży jakim jest obrona ceny. Szkolenie "Techniki obrony ceny" jest dostępne w formie otwartej (szczegóły w zakładce „Szkolenia otwarte”) oraz w formie szkolenia zamkniętego realizowanego na zlecenie Klienta. Zapraszamy do zapoznania z bardzo bogatą ofertę szkoleń z technik sprzedaży. Tematy i programy są dostępne w kategorii "[Szkolenia sprzedażowe](https://www.bonavigator.pl/szkolenia-sprzedaz.html)".

opr. DB