**Szkolenia sprzedażowe**

**Szkolenia sprzedażowe podnoszą kompetencje managerów sprzedaży i handlowców funkcjonujących w segmentach B2B i B2C. Rozwój umiejętności związanych z technikami sprzedaży i zarządzaniem sprzedażą oraz zespołem handlowym powinien mieć charakter stałego i zaplanowanego procesu wykorzystującego różne narzędzia rozwojowe, w tym szkolenia sprzedażowe.**

**Szkolenia sprzedażowe - formy**

Szkolenia sprzedażowe są organizowane w dwóch podstawowych formach:

**Otwarte szkolenia sprzedażowe**

Szkolenie otwarte ma wyznaczony przez B&O NAVIGATOR termin i miejsce i zoptymalizowany przez nas program. Jest to idealne rozwiązanie dla osób indywidualnych i małych grup 2/4 osób. **Szkolenia sprzedażowe** dostępne w formie otwartej znajdziesz poniżej. Są one oznaczone pomarańczowym prostokątem z napisem "dostępne w formie otwartej".

**Zamknięte szkolenia sprzedażowe**

**Szkolenia sprzedażowe** w formie zamkniętej są realizowane w siedzibie Klienta lub innym wskazanym miejscu w Polsce. Przeznaczone są dla grup liczących 4/5 - 12 osób. Termin szkolenia jest ustalany wspólnie z Klientem. **Najistotniejszą korzyścią zamkniętego** **szkolenia sprzedażowego** jest **dedykowany program szkolenia**, który powstaje w wyniku procesu RAPS (Rozpoznanie i Analiza Potrzeb Szkoleniowych) i odpowiada na potrzeby szkoleniowe organizacji i uczestników zajęć.

**Kto i jak prowadzi szkolenia sprzedażowe?**

W B&O NAVIGATOR [szkolenia sprzedażowe](https://www.bonavigator.pl/szkolenia-sprzedazowe.html) prowadzą trenerzy praktycy sprzedaży. Eksperci posiadający wieloletnie doświadczenie zawodowe związane ze sprzedażą i managerskie w obszarze zarządzania sprzedażą i zespołami handlowymi w segmentach B2B i B2C.

**Szkolenia sprzedażowe - jak przebiegają zajęcia?**

**Szkolenia sprzedażowe** są prowadzone w formie aktywnych warsztatów angażujących do pracy uczestników. Dzięki takiej formie w efektywny sposób podnosimy umiejętności związane z procesem sprzedaży. Biorąc udział w szkoleniu sprzedażowym możesz spodziewać się udziału w ćwiczeniach zespołowych i indywidualnych, scenkach, grach, rozwiązywania testów i case study, dyskusjach, pracy na przypadkach z firm uczestników. Podsumowaniem zadań i ćwiczeń są, mini-prezentacje i mini-wykłady prowadzone przez trenera.

Źródło: [www.bonavigator.pl/szkolenia-sprzedazowe.html](https://www.bonavigator.pl/szkolenia-sprzedazowe.html)