

Seminár

Moderný predaj - princípy a stratégie (ako predávať aj v ťažkých časoch)

[Martin Mišík](#)

Cieľom školenia je priviesť účastníkov k porozumeniu zmien, ktoré sa udiali v oblasti predaja za posledné roky a ukázať im cestu, ako byť úspešný aj čase, keď je trh nasýtený a zákazníci už majú takmer všetko vyriešené.

Termíny a prihláška

Dátum	Čas	Miesto	Cena	
K tomuto semináru nie sú v súčasnej dobe vypísané žiadne termíny. O novo vypísaných termínoch Vám radi napíšeme, pokiaľ nám necháte kontakt .				

Ceny sú bez DPH 20 %.

Lektor

[Martin Mišík](#)

Konzultant a školiteľ predaja s viac ako 20-ročnou praxou v obchode. Študuje moderné trendy v predaji a aplikuje ich do každodennej praxe. Vyškolil už viac ako 12.000 predajcov a dodnes vedie 10-členný obchodný tím vo firme, ktorá sa počas jeho pôsobenia stala a už niekoľko rokov si udržiava pozíciu lídra vo svojom segmente.

Copyright © 1997 - 2020 by Dashöfer Holding, Ltd. a [Verlag Dashöfer, vydavateľstvo, spol. s r. o.](#)

Železničarska 13, Bratislava 811 04

e-mail: info@dashofer.sk