

ANIS TRAINING

În 2012 ANIS își relansează programul de dezvoltare și perfecționare sub denumirea **ANIS Training** propunându-și să conceapă o serie de programe și proiecte de educație continuă adaptate la nevoile de dezvoltare ale companiilor.

Scopul acestor programe este să ofere participanților cunoștințe practice și actualizate pentru piața din 2012 în desfășurarea activităților într-un mod cât mai eficient și performant.

Temele propuse vor include managementul de proiect, vânzări, marketing în domeniul IT, abilități de prezentare, business intelligence (BI), project management professional (PMP) sau resurse umane.

Cursurile vor fi susținute atât de trainerii acreditați, cât și de reprezentanți la nivel managerial înalt din companii mari românești și multinaționale din domeniul IT din România.

În data de 6 martie 2012 ANIS organizează cursul „**Cum atingem eficiența în vânzări**”.

Trainer: Dan Gârlașu



Dan Gârlașu este Director comercial în cadrul Oracle România din 2005, fiind responsabil în această calitate de bugetare, alocarea resurselor și realizarea planului de vânzări de infrastructură tehnologică. Deasemenea, din 2008 Dan Gârlașu se ocupă în cadrul Oracle de business operations și business support pentru Europa de sud-est.

DI. Gârlașu are o experiență de 20 de ani în management și vânzări lucrând anterior pentru companii precum AT&T/NCR, Cisco Systems sau Nortel.

Dan Gârlașu este membru în Consiliul Director al ANIS, responsabil de strategia asociației și etică la nivel de industrie, din 2006.

Program și agendă

9:30 – *Inregistrarea participanților, Welcome coffee*

10:00 – 11:00 **Elemente esențiale ale procesului de vânzare** (60 min)

Acest modul abordează câteva noțiuni de bază: definiția procesului de vânzare, tratarea obiecțiilor, pașii vânzării, elementele definitorii pentru un vânzător de succes, semnale de cumpărare etc.

11:00 – 11:30 **Așteptările unui manager de firmă de la propriul departament de vânzări** (30 min)

11:30 – 12:00 *Pauză de cafea. Networking*

12:00 – 12:30 **Poziționarea în echipa de vânzări a companiei** (30 min)

Modulul ia în discuție un sistem de evaluare personală prin care vânzătorii se poziționează în cadrul echipei, își fixează obiective și criteriile de evaluare pe baza cărora pot culege feedback și reușesc să își mențină motivația personală pentru job.

12:30 – 13:00 **Empatie și flexibilitate în raporturile de vânzare** (30 min)

Acest modul abordează latura psihologică a procesului de vânzare. Demersul unui vânzător va avea un impact mult mai mare dacă acesta practică ascultarea activă, empatizează cu interlocutorul și pregătește cu atenție „scena” în vederea unei întâlniri de vânzări.

13:00 – 14:00 *Pauză de prânz. Networking*

14:00 – 15:30 **Abordarea factorilor de decizie în procesul de vânzare** (90 min)

Adaptarea discursului în funcție de interlocutor este esențială în procesul de vânzare. Modulul ia în discuție interacțiunea dintre oamenii de vânzări și persoanele din conducerea companiei vizate, precum și modul în care trebuie purtată o discuție cu aceste persoane.

15:30 – 16:00 *Pauză de cafea. Networking*

16:00 – 16:30 **Inregistrarea comenzii (Closing the deal)** (30 min)

Modulul discută etapele necesare pentru atingerea obiectivului activității de vânzare: obținerea comenzii, urmărirea documentelor conform procesele interne ale clientului și respectiv companiei proprii, încheierea propriu-zisă a vânzării.

16:30 – 17:00 Întrebări și discuții. Încheierea cursului

Participanți potențiali:

- Membri ai echipelor de vânzări, responsabili de conturi
- Manageri de echipe de vânzări

Taxe de participare*:

- Taxa pentru angajații companiilor membre ANIS**: 120 Eur + TVA
- Taxa pentru participanți individuali și angajați ai companiilor ne-membre ANIS: 150 Eur + TVA

**Toate prețurile sunt exprimate în Euro și nu includ TVA. Taxele includ costurile de logistică și organizare și pauzele de cafea.*

***Condiția pentru ca membrii ANIS să beneficieze de discount este să aibă cotizația plătită la zi.*

Detalii și înscriere:

Pentru informații suplimentare și înscriere vă invităm să luați legătura cu **Oana Badea, Coordonator al programelor de training ANIS**, email oana.badea@anis.ro, tel. 021-3121397, mobil 0749 924 064.