

Професионалист ли сте в предлагането на стоки/услуги?  
Вашите клиенти чувстват ли ви като приятел?  
Достатъчно ли слушате, когато продавате?  
Винаги ли стигате до продажба при бизнес среща?  
Запазвате ли ентузиазма си, когато не успеете да продадете?

Ако отговора на въпросите по-горе е НЕ,  
Заповядайте на нашия семинар:

## Е Ф Е К Т И В Н И П Р О Д А Ж Б И

**Водещ на семинара: Марк Де Тюрк** - управляващ партньор на I.D.E.A.S. sv. Intl., организационен консултант и обучител с над 19 години опит в управление на проекти, организационно и управленско консултиране и обучение на висши държавни служители, генерални мениджъри, мениджъри, служители и консултанти.

**И ще научите:**

- **Как да предлагате?**
- **Как да продавате?**
- **Как да се договаряте?**
- **Как да създавате приятели?**

**И още нещо...**

Дата: 04-05 Юни 2007  
Такса участие: 565 лв.  
Място: ПО ВАШ ИЗБОР

Tel./Fax. (02) 98 98 669, GSM: 0898 508 195  
E-mail: [office@alicorn-consult.com](mailto:office@alicorn-consult.com)  
Лице за контакт: Александра Найденова

Местата са ограничени. Запишете се ДНЕС!

Семинарът е съвместна инициатива между:



Training, Consulting, Project management  
Europe wide – 15 years of experience  
[www.ideas-reality.com](http://www.ideas-reality.com), [info@ideas-reality.com](mailto:info@ideas-reality.com)

ALICORN-CONSULT



Подбор, Обучение, Психодиагностика,  
Организационно и управленско консултиране  
[www.alicorn-consult.com](http://www.alicorn-consult.com), [office@alicorn-consult.com](mailto:office@alicorn-consult.com)