



Моби2 ООД е първата мрежа за бизнес обучения, консултации и web базирани решения в България

Защо клиентите да купуват от нас? Водещ: Добрин Миревски, Фирма обучител: Моби2 ООД.

Тренингът има за цел да ви запознае с технологията на продажбения процес като ви представи «философията» на съвременните консултативни продажби. По време на обучението ще бъде разгледан процеса на продажби стъпка по стъпка, като за всяка от тях ще ви се помогне да доразвиете необходимите знания, умения и практически опит за тяхното прилагане.

Програмата е подходяща за: всички онези, на които им се налага успешно да продават продукти и/или услуги.

Технология на обучението: Интерактивна лаборатория, включваща симулации, споделянето на интензивен личен опит в дружелюбна атмосфера с приложение на учебни материали в презентационен, хартиен и електронен вид, както и обратна връзка.

- ✓ Възможност за провеждане на английски език.

Програма първи ден:

09.00 – 13.00:

- Продажбата – що е то?
- Историческо развитие на продажбите
- Основни характеристики на съвременните продажби. Мястото на продажбите в съвременната фирма
- Професията на търговеца. Какви са успешните търговци? Видове търговци.
- Видове клиенти
- Процес на вземане на решение за покупка от клиента.
- Територията на личните продажби

13.00 – 14.00: Обедна почивка

14.00 – 18.00:

- Личните продажби като процес. Продажбената среща стъпка по стъпка (1-5)

Програма втори ден:

09.00 – 13.00:

- Личните продажби като процес. Продажбената среща стъпка по стъпка (5-10)
- Връщане на загубените клиенти
- Използване на и-мейла в работата на търговеца

13.00 – 14.00: Обедна почивка

14.00 – 18.00:

- Практическа симулация



Добрин Миревски е специалист в областта на разработването на нови пазари, воденето на успешни преговори и изграждане на дългосрочни партньорства с клиентите в локален и международен план. Добрин Миревски има над 12 годишен практически опит в областта на продажбите и маркетинга, като преминава последователно през всички позиции от търговски представител през Мениджър Продажби и Връзки с Клиенти до Директор Бизнес Развитие. Има значителен опит в продажбите както на българския пазар, така и в създаването и реализацията на стратегии за навлизане и утвърждаването на български производители и продукти на задгранични пазари.

В момента е Директор Бизнес Развитие в EOS Matrix Ltd. (част от EOS Group Germany). Отговорностите му включват управление на търговската и маркетинг политика на фирмата, както и определянето и развитието на нови пазарни ниши и възможности.



Моби2 ООД е първата мрежа за бизнес обучения, консултации и web базирани решения в България

Преди това е бил Customer Service Manager на глобалния отдел за връзки с клиентите на белгийската фирма „Melexis“ и Експорт Мениджър на водещия български производител на офис мебели ОПТ АД. Международен опит натрупва като Regional Sales Manager на Актавис АД управлявайки екип отговарящ за продажбите и взаимоотношенията с клиенти от Европа и Северна Америка, както и по време на работата си в централата на Procter & Gamble за Балканите в Букурещ (Румъния)

Дипломант на магистърската програма по бизнес администрация за управленски кадри (Executive MBA) на Cotrugli Business School - Загреб (Хърватска). Притежава магистърска степен по Международен Бизнес и бакалавърска степен по Корпоративни Финанси от УНСС-София. Специализирал е и в курсове по мениджмънт към Конфедерацията на Холандската Индустрия и Работодатели (VNO-NCW) и Средиземноморския Институт по Мениджмънт (MIM) в Никозия (Кипър).

В последните 5 години консултира и води практически обучения по лични продажби, умения за водене на успешни преговори, умения за работа с клиенти и разработване на външни пазари в различни фирми и организации.