



B2B FAIRE WORKSHOP סילבוס

מרצה: פבל חזנוב

מודול 1

שיעור: למה דווקא פייר?

מודול 2 - שלבים

שיעור 1: שלב ראשון - הרשמה

שיעור 2: שלב שני - הגדרת חשבון

שיעור 3: שלב שלישי - יצירת דפי מוצרים

שיעור 4: שלב רביעי - קידום מכירות

שיעור 5: שלב חמישי - עיבוד הזמנות

שיעור 6: שלב שישי - תקשורת עם לקוחות

חלק שאלות ותשובות

מודול 3 - אסטרטגית עבודה

שיעור 1: אסטרטגיה אפקטיבית לקבלת הזמנות - הקדמה

שיעור 2: בניית רשימת לקוחות פוטנציאליים

שיעור 3: יצירת קשר עם לקוחות

שיעור 4: הזמנה להרשם ל FAIRE

שיעור 5: סגירת עסקה וקבלת הזמנות בונים

שיעור 6: עבודה עם לקוחות שקיבלנו דרך FAIRE DIRECT כדי שיתחילו להזמין ישירות מאיתנו

שיעור 7: אסטרטגית עבודה וצוות נדרש

חלק שאלות ותשובות