



MAGNETIC  
LATVIA

## Programma

**12:40 - 13:00**  
Reģistrācija

**13:00 - 15:00**

### Semināra 1.daļa

- Jaunu klientu uzrunas kanāli un to izmantošanas specifika
- SVI-D analīze pēc faktiem, bez draudiem un kāpēc?
- Piedāvājumu formulējums un argumenti tā nepieciešamībai
- Produkta vai pakalpojuma pievienotās vērtības un saprotami ieguvumi

*Jānis Viegliņš*

**15:00 - 15:30**

Kafijas pauze

**15:30 - 18:00**

### Semināra 2.daļa

- Ķermeņa kustības valoda un tās nolasišana biznesa tikšanās laikā
- Sajūsmināta klienta radīšana
- Lojalitātes veidošanās principi, tās uzturēšana un izmantošana
- Dialoga sarunas un to taktikas ŠAHS!
- Ietekmes un manipulācijas savu interešu virzībai un aizstāvībai

*Jānis Viegliņš*

## Pārdošanas tehnikas efektīvai klientu piesaistei

*Darbnīca*

**2018. gada 28. februārī**

### LIAA Madonas biznesa inkubatorā

Blaumaņa iela 3, Madona

Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras Madonas biznesa inkubators sadarbībā ar "Pārdošanas skola" piedāvā praktisku semināru – darbnīcu, lai apgūtu efektīvas tehnikas darbā ar klientiem, jaunu klientu piesaisti. Aicināti jaunie un topošie uzņēmēji, kuri attīsta savu zīmolu, plāno veikt vai jau veic pārdošanu.

Semināra vadītājs:

**Jānis Viegliņš** – SIA "Pārdošanas skola" vadītājs, dažādu kursu vadītājs un uzņēmumu konsultants

Darba valoda: latviešu.

Kontaktinformācija:

Liena Hačatrjana

Madonas biznesa inkubatora projektu vadītāja

Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra

+371 26568654

liena.hacatrjana@liaa.gov.lv

www.liaa.gov.lv

