

AKVIZÍCIA

- AKO SYSTEMATICKY OSLOVOVAŤ NOVÝCH ZÁKAZNÍKOV

Zákazníci na náš prvý kontakt spravidla nereagujú a napriek tomu veľa z nich nakoniec kúpi. Čo robiť, ak odpoveď neprichádza. Aký druhý, tretí alebo štvrtý krok spraviť, aby sme zvýšili pravdepodobnosť, že od neho odpoveď nakoniec získame.



7.mája 2026 od 10:00 do 11:00 hod



zdarma



Slovenčina

Prednášajúci:
Juraj Ferenčík

Registrácia TU, najneskôr do 6.5.2026

