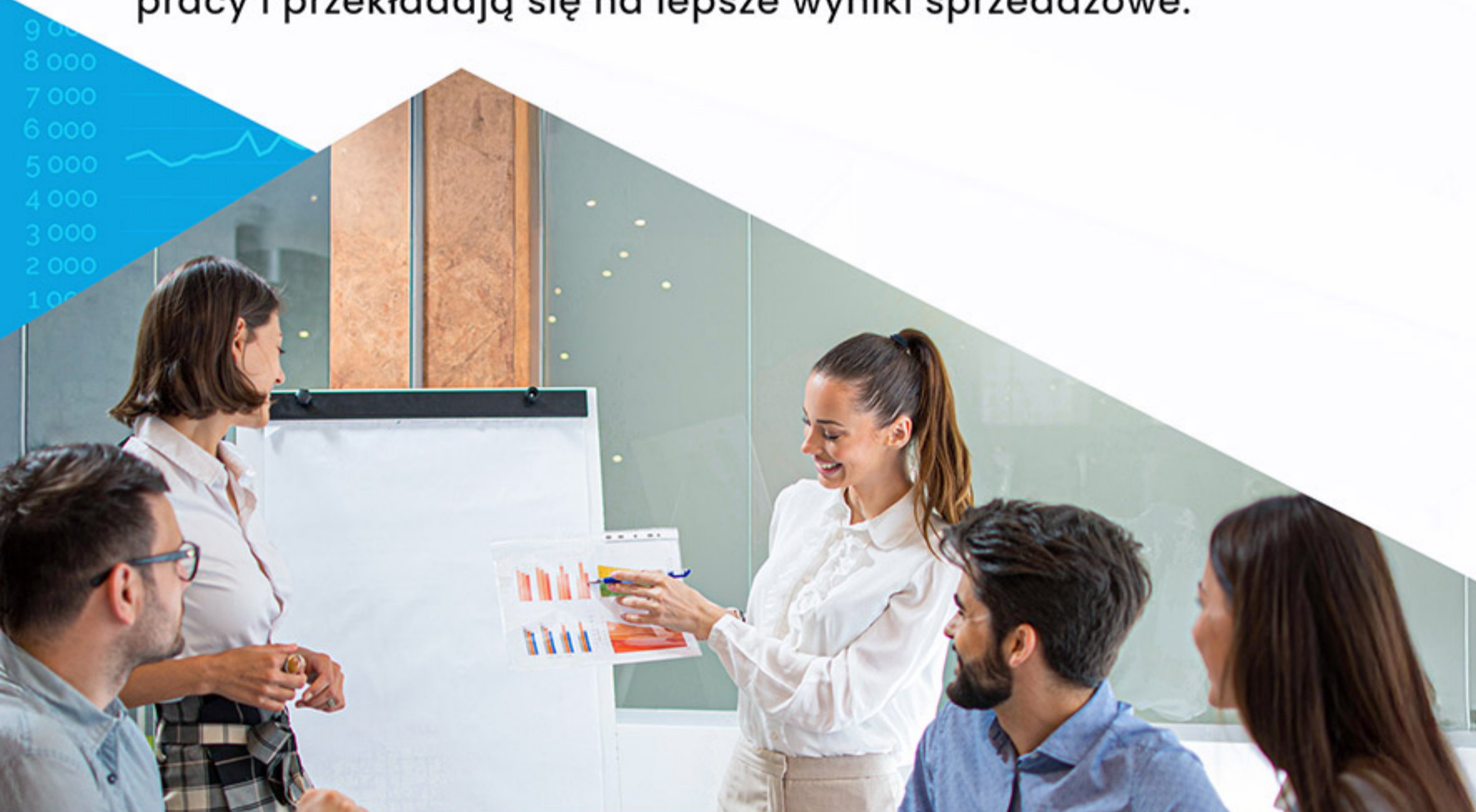


Oferta warsztatów sprzedażowych dla firm deweloperskich

Prowadzimy autorskie warsztaty sprzedażowe, które przygotowujemy zawsze indywidualnie dla każdego dewelopera. Dzięki temu handlowcy otrzymują praktyczne narzędzia i wiedzę, które realnie wspierają ich w codziennej pracy i przekładają się na lepsze wyniki sprzedażowe.



Dlaczego nasze szkolenia są skuteczne?

- ✓ **Indywidualne podejście** – nie pracujemy na gotowych materiałach. Zakres szkolenia ustalamy wspólnie z firmą zamawiającą i dopasowujemy go do specyfiki inwestycji oraz realiów rynku nieruchomości.
- ✓ **Diagnoza potrzeb zespołu** – przed warsztatem prowadzimy badanie typu *mystery client* na wybranych handlowcach oraz rozsyłamy anonimowe ankiety do uczestników. Dzięki temu poznajemy wyzwania z jakimi się mierzą, poznajemy ich mocne i słabsze strony, co pozwala nam jeszcze lepiej dopasować program.
- ✓ **Autorskie treści** – każde szkolenie tworzymy od podstaw, z myślą o konkretnej firmie i jej zespole sprzedaży. To gwarantuje maksymalną użyteczność materiałów i realne efekty.
- ✓ **Rekomendacje po szkoleniu** – po zakończeniu warsztatów spotykamy się z zamawiającym, omawiamy przebieg szkolenia, prezentujemy wyniki badań i przekazujemy swoje rekomendacje dotyczące dalszego rozwoju zespołu.

CHCĘ POZNAĆ ZAKRES SZKOLENIA

✉ szkolenia@tabelaofert.pl ☎ +48 513 090 695 ←

Co zyskuje deweloper?

- ✓ Zespół, który zna skuteczne techniki sprzedaży dopasowane do rynku nieruchomości i aktualnych oczekiwań klientów.
- ✓ Handlowców, którzy potrafią sprawnie odpowiadać na potrzeby i wątpliwości kupujących.
- ✓ Wzrost jakości obsługi, a co za tym idzie – większą satysfakcję klientów i wyższe wyniki sprzedażowe.

Nasze warsztaty to inwestycja, która pozwala realnie podnieść kompetencje zespołu i daje wymierne rezultaty.

UZGODNIJ ZAKRES TWOJEGO SZKOLENIA

✉ szkolenia@tabelaoferet.pl ☎ +48 513 090 695 ←

O Prowadzącej:

- ✓ Trener rozwoju kompetencji sprzedażowych.
- ✓ Praktyk rynku nieruchomości.

Specjalizuje się w rozwijaniu umiejętności sprzedażowych w branży nieruchomości.

Swoją ścieżkę szkoleniową zaczęła od wdrażania agentów nieruchomości do zawodu – wielu z nich do dziś z sukcesem działa na rynku. Prowadziła zajęcia na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, na studiach podyplomowych „Deweloper na rynku nieruchomości”, gdzie przekazywała słuchaczom wiedzę o sprzedażowych aspektach projektów deweloperskich.

Obecnie przygotowuje autorskie programy szkoleniowe dla firm zrzeszonych w Polskim Związku Firm Deweloperskich. Jednocześnie diagnozuje rzeczywiste potrzeby rynku, by tworzyć szkolenia odpowiadające na konkretne wyzwania biur sprzedaży. Nie jest jedynie teoretykiem. Swoją wiedzę popiera wieloletnią pracą w sprzedaży mieszkań na rynku pierwotnym. Dzięki temu zna codzienne wyzwania handlowców i projektuje szkolenia oparte na realnych sytuacjach i skutecznych rozwiązaniach.



Justyna Nowakowska