

Sprzedaż Doradcza - wstęp

Prowadzone przez FPL szkolenia w zakresie sprzedaży doradczej opierają się na licencjonowanym [Systemie Sprzedaży IMPACT®](#), będącym sztanदारowym programem rozwojowym handlowców, opracowanym przez [The Brooks Group](#), amerykańską firmę zaliczaną do światowej czołówki firm szkoleniowo-doradczych. [The Brooks Group](#), wielokrotnie nagradzana w prestiżowych rankingach, pomaga organizacjom budować jak najlepiej działające zespoły sprzedażowe - za pomocą innowacyjnych i najlepszych jakościowo szkoleń, zarządzania sprzedażą oraz systemu coachingu wdrożeniowego.

[System Sprzedaży IMPACT®](#) to rozwiązanie wyznaczające najwyższe standardy profesjonalnej sprzedaży doradczej. Charakteryzuje się sprawdzalną w praktyce handlowej skutecznością i elastycznością - pozwalając zespołom sprzedaży osiągać szczyty możliwości. Wdrażanie systemu realizowane jest w sposób intensywny, ale zarazem elastyczny i zawsze dostosowywany do indywidualnych potrzeb organizacji Klienta.

[IMPACT®](#) został przez FPL dopasowany do polskich realiów, z uwzględnieniem wszystkich aktualnie najistotniejszych potrzeb handlowców i wyzwań, jakim będą musieli sprostać także w przyszłości. By rozwijać siły sprzedaży, czy to działające na rynku krajowym, czy też w przestrzeni globalnej, konieczne jest dokonanie odpowiedzialnego i trafnego wyboru strategii wsparcia handlowców. [IMPACT®](#) - system sprzedaży opracowany przez najlepszych ekspertów, stosowany przez najlepszych praktyków na całym świecie, teraz dostępny także w Polsce, to dla wielu organizacji rozwiązanie zapewne optymalne. W pierwszej kolejności dla tych firm, których "być albo nie być" coraz bardziej zależy od tego, czy ich handlowcy potrafią sprostać swojej roli w relacji z Klientami.

[Kontakt z Ekspertem](#)