

Firma KRISPOL od lat skupia się nie tylko na kierunkach rozwoju produktów stolarki okiennej, ale także na trendach projektowania komunikacji marketingowej i współpracy z siecią sprzedaży. To właśnie dla Partnerów Biznesowych z salonów KRISHOME odbyły się dedykowane warsztaty z technik sprzedaży stolarki online.

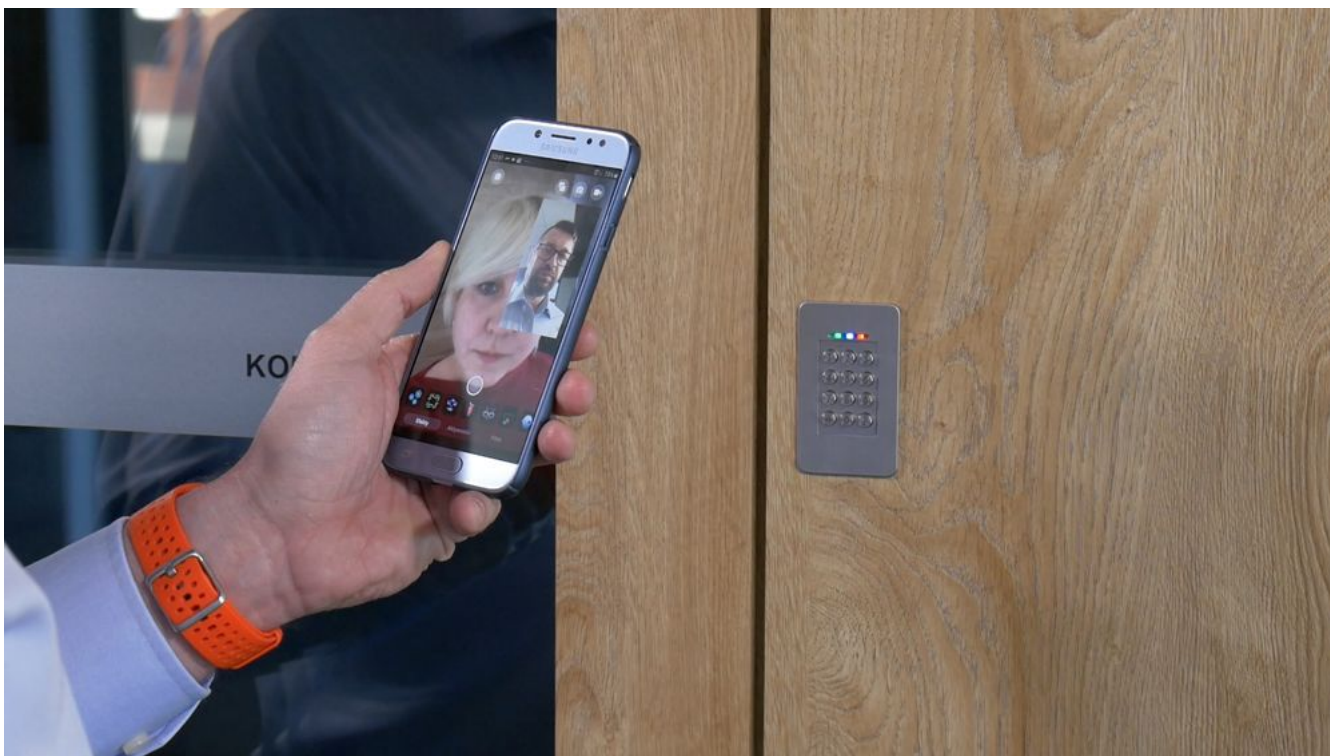
Grupa Witalni, która zajmuje się doradztwem i szkoleniami z zakresu optymalizacji procesów biznesowych, przygotowała specjalny program warsztatów rozwojowych dla Partnerów Handlowych z sieci salonów KRISHOME. Szkolenia wystartowały od 17 kwietnia, oczywiście w przestrzeni online. Celem prowadzącego - Leszka Sergiela, było wyposażenie uczestników w praktyczne narzędzia, wiedzę i techniki z zakresu sprzedaży stolarki w Internecie.

- Obecność biznesowa i komunikacyjna w Internecie do niedawna dla marek z branży stolarki okiennej była subiektywną decyzją. W obliczu epidemii koronawirusa sytuacja diametralnie się zmieniła i każda z firm chce zjeść swój kawałek internetowego tortu, a także wyprzedzić konkurencję w wyścigu o klienta. Firma KRISPOL z autorskim projektem sieci sprzedaży KRISHOME od dawna mocno zaznacza swoją widoczność w Internecie. Teraz zadbane też, by partnerzy biznesowi otrzymali solidne wsparcie merytoryczne – skomentował szkoleniowiec. – Uczestnicy warsztatów chętnie zadawali pytania, to otwarte osoby, dla których, jak wnioskuję, nieustanny rozwój jest priorytetem. Jestem przekonany, że zdobytą wiedzę przekują w realną praktykę – dodaje Leszek Sergiel.

Podczas szkolenia Partnerzy Biznesowi nauczyli się planowania pracy w czasie epidemii, poznali techniki prezentacji produktów online, a także poszerzyli swoją wiedzę z zakresu prowadzenia wideokonferencji z inwestorem. – Branża stolarki przeżywa digitalową ewolucję w przyspieszonym tempie. Nieustannie pracujemy nad rozwojem naszej sieci

sprzedaży, szkolenie z Grupą Witalni to kolejny z elementów dynamicznego rozwoju i przekazania elementów marketingowego warsztatu – skomentowała Katarzyna Kozłowska, Marketing Manager firmy KRISPOL. Na stronie internetowej producenta zostały wprowadzone zmiany, od teraz klienci mogą skontaktować się z salonem sprzedaży również za pomocą popularnych na całym świecie komunikatorów – Facebook Messenger i Whats App.

Przedsiębiorstwo prowadzi również szkolenia online w ramach Akademii Eksperta – tu partnerzy mogą przeszkolić doradców techniczno-handlowych z zakresu produktów oferowanych przez KRISPOL, montażu stolarki okiennej, a w ostatnim czasie – również tajników marketingu w Internecie.



KRISPOL

[press box](#)