



Szymon Grygierczyk - od 1994 roku aktywnie działają na rynku optycznym. Od 2005 roku zajmujący kierownicze stanowisko w firmie Hoya Lens Poland Sp. z o.o. Współpracuje z wiodącymi uczelniami zajmującymi się kształceniem optyków i optometrystów w Polsce. Prowadzi aktywną działalność szkoleniową, ze specjalizacją w psychologii sprzedaży oraz obsługi klienta w salonie optycznym.

Reklamacja wyzwanie czy szansa? Umiejętność odpowiedzi na obiekcje sposobem na ograniczenia reklamacji.

Popelniony błąd podczas sprzedaży można wykorzystać. Jak to zrobić opowie nam Szymon Grygierczyk.

Zdarza się w salonach optycznych, że klient nie powiedział nam o sobie wszystkiego lub my zapomnieliśmy go o ważne kwestie zapytać. Skutkiem tego była sprzedaż produktów, które zawiodły naszego klienta i jest on rozczarowany zakupem. Możemy to jeszcze naprawić. To oczywiście jest ogromnym wyzwaniem, ale to też druga szansa na zbudowanie profesjonalnego wizerunku naszej firmy. Podczas tej prelekcji dowiesz się jak wykorzystać swój błąd i otworzyć nowe możliwości.