

**ZDOBAJ DOŚWIADCZENIE
W SPRZEDAŻY I OBSŁUDZE KLIENTA,
DZIĘKI KTÓREMU TWOJA KARIERA
NABIERZE ROZPĘDU**

AKADEMIA SPRZEDAŻY PRUDENTIAL

PRUDENTIAL 

Sebastian Kotow

Ekspert rozwoju osobistego.
Były prezes Brian Tracy Polska.
„POTĘGA ZAUFANIA
– być albo nie być w biznesie”.



Grzegorz Turniak

Założyciel BNI Polska.
„Zarządzanie
EFEKTYWNOŚCIĄ osobistą”
„Budowanie biznesu
w oparciu o REKOMENDACJE”



Dariusz Milczarek

Prezes Sandler Training Polska.
„INNOWACJA w sprzedaży”
„Sprzedaż metodą SANDLERA”



Akademia Sprzedaży Prudential to 2-miesięczny program rozwoju kompetencji sprzedażowych, połączony ze stażem.

- Ponad 200 godzin zajęć teoretycznych i praktycznych poświęconych sprzedaży.
- Wiodący eksperci sprzedaży.
- Doświadczenie, dzięki któremu zyskasz w oczach każdego pracodawcy.

***Ten, kto nauczył się sprzedawać ubezpieczenia,
sprzeda wszystko.***

**Udział w Akademii Sprzedaży Prudential
dla wybranych kandydatów jest bezpłatny**

Aby złożyć swoją aplikację skontaktuj się z oddziałem Prudential:

**Lublin, ul. Tomasz Zana 32A,
tel. 519 030 041, e-mail: lublin@prudential.pl**