

HARMONOGRAM SZKOLENIA

Tytuł projektu	Projekt: „Kierunek – zawodowy sukces!”			
Nazwa szkolenia	Kurs Przedstawiciel Handlowy			
Numer grupy	2/PH/KZS/09/2020/JASŁO			
Ilość osób	16			
Ilość godzin szkolenia	120 h			
Miejsce organizacji szkolenia	3-go Maja 101, 38-200 Jasło			
Termin szkolenia	od	02.10.2020	do	19.10.2020

Lp.	Data szkolenia	Godziny realizacji szkolenia	Przedmiot /Temat	Liczba godzin szkolenia	Typ zajęć	Prowadzący
1.	02.10.2020	7.30-15:50	Moduł TECHNIKI SPRZEDAŻY: techniki sprzedaży bezpośredniej, telemarketing, strategię i scenariusze zamykania sprzedaży, rozmowa handlowa – trening ze sprzętem audiowizualnym, psychologia sprzedaży, wywieranie wpływu, skuteczna prezentacja produktu.	10	T/P	
2.	05.10.2020	7.30-15:50	Moduł TECHNIKI SPRZEDAŻY: techniki sprzedaży bezpośredniej, telemarketing, strategię i scenariusze zamykania sprzedaży, rozmowa handlowa – trening ze sprzętem audiowizualnym, psychologia	10	T/P	

			sprzedaży, wywieranie wpływu, skuteczna prezentacja produktu.			
3.	06.10.2020	7.30-15:50	Moduł TECHNIKI SPRZEDAŻY: techniki sprzedaży bezpośredniej, telemarketing, strategie i scenariusze zamykania sprzedaży, rozmowa handlowa – trening ze sprzętem audiowizualnym, psychologia sprzedaży, wywieranie wpływu, skuteczna prezentacja produktu.	10	T/P	
4	07.10.2020	7.30-15:50	Moduł TECHNIKI SPRZEDAŻY: techniki sprzedaży bezpośredniej, telemarketing, strategie i scenariusze zamykania sprzedaży, rozmowa handlowa – trening ze sprzętem audiowizualnym, psychologia sprzedaży, wywieranie wpływu, skuteczna prezentacja produktu.	10	T/P	
5.	08.10.2020	7.30-15:50	Moduł EFEKTYWNE NEGOCJACJE: negocjacje handlowe, rozwiązywanie konfliktów na drodze negocjacji i mediacji, negocjacje zespołowe i wielostronne z klientem biznesowym, trudny klient – techniki sprzedaży i negocjacji.	10	T/P	
6.	09.10.2020	7.30-15:50	Moduł EFEKTYWNE NEGOCJACJE: negocjacje handlowe, rozwiązywanie konfliktów na drodze negocjacji i mediacji, negocjacje zespołowe i wielostronne z klientem biznesowym, trudny klient – techniki sprzedaży i negocjacji.	10	T/P	
7.	12.10.2020	7.30-15:50	Moduł EFEKTYWNE NEGOCJACJE: negocjacje handlowe, rozwiązywanie konfliktów na drodze negocjacji i mediacji, negocjacje zespołowe i wielostronne z klientem biznesowym, trudny klient – techniki sprzedaży i negocjacji.	10	T/P	

8.	13.10.2020	7.30-15:50	Moduł EFEKTYWNE NEGOCJACJE: negocjacje handlowe, rozwiązywanie konfliktów na drodze negocjacji i mediacji, negocjacje zespołowe i wielostronne z klientem biznesowym, trudny klient – techniki sprzedaży i negocjacji.	10	T/P	
9.	14.10.2020	7.30-15:50	Moduł POZYSKANIE I OBSŁUGA KLIENTA prospecting – sztuka pozyskiwania klientów, prospecting online, budowanie marki i komunikacji w Internecie, zarządzanie sprzedażą i relacjami z klientem, obsługa aplikacji, CRM, profesjonalna obsługa klienta, obsługa kas fiskalnych.	10	T/P	
10.	15.10.2020	7.30-15:50	Moduł POZYSKANIE I OBSŁUGA KLIENTA: prospecting – sztuka pozyskiwania klientów, prospecting online, budowanie marki i komunikacji w Internecie, zarządzanie sprzedażą i relacjami z klientem, obsługa aplikacji, CRM, profesjonalna obsługa klienta, obsługa kas fiskalnych.	10	T/P	
11.	16.10.2020	7.30-15:50	Moduł POZYSKANIE I OBSŁUGA KLIENTA: prospecting – sztuka pozyskiwania klientów, prospecting online, budowanie marki i komunikacji w Internecie, zarządzanie sprzedażą i relacjami z klientem, obsługa aplikacji, CRM, profesjonalna obsługa klienta, obsługa kas fiskalnych.	10	T/P	
12.	19.10.2020	7.30-15:50	Moduł POZYSKANIE I OBSŁUGA KLIENTA: prospecting – sztuka pozyskiwania klientów, prospecting online, budowanie marki i komunikacji w Internecie, zarządzanie sprzedażą i relacjami z klientem, obsługa aplikacji, CRM, profesjonalna obsługa klienta, obsługa kas fiskalnych.	10	T/P	
			Egzamin wewnętrzny			
ŁĄCZNA LICZBA GODZIN KURSU				120 h (teoria+praktyka)		



7.30 – 8.15

8.15-9.00

10 minut przerwy

9.10-9.55

9.55-10.40

10 minut przerwy

10.50-11.35

11.35-12.20

30 minut przerwy

12.50-13.35

13.35-14.20

10 minut przerwy

14.40-15.05

15.05-15.50