



HARMONOGRAM SZKOLENIA

Tytuł projektu	Projekt: „PODKARPACKI POWER AKTYWIZACJI ZAWODOWEJ OSÓB MŁODYCH”		
Nazwa szkolenia	Kurs Przedstawiciel Handlowy		
Numer grupy	4/PH/08/2020/JASŁO		
Ilość osób	12		
Ilość godzin szkolenia	120 h		
Miejsce organizacji szkolenia	3-go Maja 101, 38-200 Jasło		
Termin szkolenia	od	04.09.2020	do 21.09.2020

Lp.	Data szkolenia	Godziny realizacji szkolenia	Przedmiot /Temat	Liczba godzin szkolenia	Typ zajęć	Prowadzący
1.	04.09.2020	7.30-15:40	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.	07.09.2020	7.30-15:40	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.	08.09.2020	7.30-15:40	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	09.09.2020	7.30-15:40	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.	10.09.2020	7.30-15:40	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.	11.09.2020	7.30-15:40	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.	14.09.2020	7.30-15:40	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.	15.09.2020	7.30-15:40	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.	16.09.2020	7.30-15:40	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.	17.09.2020	7.30-15:40	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.	18.09.2020	7.30-15:40	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.	21.09.2020	7.30-15:40	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 – 9.00

9.00 - 9.10

10 minut przerwy

9.10 – 10.40

10.40 – 10.50

10 minut przerwy

10.50 – 12.20

12.20 – 12.30

10 minut przerwy

12.30 – 14.00

14.00 – 14.10

10 minut przerwy

14.10-14:55

14:55-15:40