



Projekt: „PODKARPACKI POWER AKTYWIZACJI ZAWODOWEJ OSÓB MŁODYCH”

## HARMONOGRAM SZKOLENIA

<b>Tytuł projektu</b>	<b>Projekt: „PODKARPACKI POWER AKTYWIZACJI ZAWODOWEJ OSÓB MŁODYCH”</b>			
<b>Nazwa szkolenia</b>	<b>Przedstawiciel Handlowy</b>			
<b>Numer grupy</b>	<b>15/PH2/03/2021/MIELEC</b>			
<b>Ilość osób</b>				
<b>Ilość godzin szkolenia</b>	<b>120 h</b>			
<b>Miejsce organizacji szkolenia</b>	<b>ul. Wiejska 31, 39-300 Mielec</b>			
<b>Termin szkolenia</b>	<b>od</b>	<b>14.04.2021</b>	<b>do</b>	<b>29.04.2021</b>

<b>Lp.</b>	<b>Data szkolenia</b>	<b>Godziny realizacji szkolenia</b>	<b>Przedmiot /Temat</b>	<b>Liczba godzin szkolenia</b>	<b>Typ zajęć</b>	<b>Prowadzący</b>
1.	14.04.2021	7.30-15:50	<b>Moduł TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> techniki sprzedaży bezpośredniej, telemarketing, strategie i scenariusze zamykania sprzedaży, rozmowa handlowa – trening ze sprzętem audiowizualnym, psychologia sprzedaży, wywieranie wpływu, skuteczna prezentacja produktu.	6	T/P	
2.	15.04.2021	7.30-15:50	<b>Moduł TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> techniki sprzedaży bezpośredniej, telemarketing, strategie i scenariusze zamykania sprzedaży, rozmowa handlowa – trening ze sprzętem audiowizualnym, psychologia sprzedaży, wywieranie wpływu, skuteczna prezentacja produktu.	6	T/P	
3.	16.04.2021	7.30-15:50	<b>Moduł TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> techniki sprzedaży bezpośredniej, telemarketing, strategie i scenariusze zamykania sprzedaży, rozmowa handlowa – trening ze sprzętem audiowizualnym, psychologia	6	T/P	



Projekt: „PODKARPACKI POWER AKTYWIZACJI ZAWODOWEJ OSÓB MŁODYCH”

			sprzedaży, wywieranie wpływu, skuteczna prezentacja produktu.			
4	19.04.2021	7.30-15:50	<b>Moduł TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> 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	
5.	20.04.2021	7.30-15:50	<b>Moduł EFEKTYWNE NEGOCJACJE:</b> negocjacje handlowe, rozwiązywanie konfliktów na drodze negocjacji i mediacji, negocjacje zespołowe i wielostronne z klientem biznesowym, trudny klient – techniki sprzedaży i negocjacji.	6	T/P	
6.	21.04.2021	7.30-15:50	<b>Moduł EFEKTYWNE NEGOCJACJE:</b> negocjacje handlowe, rozwiązywanie konfliktów na drodze negocjacji i mediacji, negocjacje zespołowe i wielostronne z klientem biznesowym, trudny klient – techniki sprzedaży i negocjacji.	6	T/P	
7.	22.04.2021	7.30-15:50	<b>Moduł EFEKTYWNE NEGOCJACJE:</b> 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.	23.04.2021	7.30-15:50	<b>Moduł EFEKTYWNE NEGOCJACJE:</b> 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	



Projekt: „PODKARPACKI POWER AKTYWIZACJI ZAWODOWEJ OSÓB MŁODYCH”

9.	26.04.2021	7.30-15:50	<b>Moduł POZYSKANIE I OBSŁUGA KLIENTA</b> 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.	6	T/P	
10.	27.04.2021	7.30-15:50	<b>Moduł POZYSKANIE I OBSŁUGA KLIENTA:</b> 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.	6	T/P	
11.	28.04.2021	7.30-15:50	<b>Moduł POZYSKANIE I OBSŁUGA KLIENTA:</b> 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.	29.04.2021	7.30-15:50	<b>Moduł POZYSKANIE I OBSŁUGA KLIENTA:</b> 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.	6	T/P	
<b>ŁĄCZNA LICZBA GODZIN KURSU</b>				<b>120 h (teoria+praktyka)</b>		



Projekt: „PODKARPACKI POWER AKTYWIZACJI ZAWODOWEJ OSÓB MŁODYCH”

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