



Projekt: „PODKARPACKI POWER AKTYWIZACJI ZAWODOWEJ OSÓB MŁODYCH”

HARMONOGRAM SZKOLENIA

Tytuł projektu	Projekt: „PODKARPACKI POWER AKTYWIZACJI ZAWODOWEJ OSÓB MŁODYCH”			
Nazwa szkolenia	Przedstawiciel Handlowy			
Numer grupy	15/PH2/03/2021/MIELEC			
Ilość osób				
Ilość godzin szkolenia	120 h			
Miejsce organizacji szkolenia	ul. Wiejska 31, 39-300 Mielec			
Termin szkolenia	od	14.04.2021	do	04.05.2021

Lp.	Data szkolenia	Godziny realizacji szkolenia	Przedmiot /Temat	Liczba godzin szkolenia	Typ zajęć	Prowadzący
1.	14.04.2021	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.	15.04.2021	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	
3.	19.04.2021	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	



Projekt: „PODKARPACKI POWER AKTYWIZACJI ZAWODOWEJ OSÓB MŁODYCH”

			sprzedaży, wywieranie wpływu, skuteczna prezentacja produktu.			
4	20.04.2021	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.	21.04.2021	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.	22.04.2021	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.	23.04.2021	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.	26.04.2021	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	



Projekt: „PODKARPACKI POWER AKTYWIZACJI ZAWODOWEJ OSÓB MŁODYCH”

9.	27.04.2021	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.	28.04.2021	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.	29.04.2021	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.	04.05.2021	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	
ŁĄCZNA LICZBA GODZIN KURSU				120 h (teoria+praktyka)		



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