

PROGRAM WRAZ Z HARMONOGRAMEM SZKOLENIA

Data realizacji szkolenia	Przedmiot / Temat	Liczba godzin szkolenia		Trener prowadzący szkolenie (imię i nazwisko)
		Teoria	Praktyka	
08.04.2019	Przepisy BHP- ryzyko zawodowe przedstawiciela handlowego	5	3	Marta Kudłaty
11.04.2019	Charakterystyka zawodu przedstawiciela handlowego - cechy i predyspozycje do sprzedaży	4	4	Marta Kudłaty
12.04.2019	Autoprezentacja - budowanie wizerunku profesjonalisty	3	5	Marta Kudłaty
13.04.2019	Sprawna komunikacja - werbalna i niewerbalna	2	6	Marta Kudłaty
15.04.2019	Sposoby pozyskiwania i utrzymywania kontaktów z klientami	3	5	Marta Kudłaty
16.04.2019	Sposoby prezentacji produktu	5	3	Marta Kudłaty
17.04.2019	Planowanie pracy, zarządzanie czasem-plan sprzedaży	4	4	Marta Kudłaty
18.04.2019	Psychologia sprzedaży	6	2	Marta Kudłaty
19.04.2019	Typologia klientów- dostosowanie rozmowy do klienta	3	5	Marta Kudłaty
23.04.2019	Techniki i etapy sprzedaży	5	3	Marta Kudłaty
24.04.2019	Telemarketing-jako sztuka aktywnej sprzedaży przez telefon	4	4	Marta Kudłaty
25.04.2019	Negocjacje z sprzedaży- w tym trudny klient (negocjacje, mediacje)	3	5	Marta Kudłaty
26.04.2019	Budowanie marki i komunikacji w Internecie	5	3	Marta Kudłaty
27.04.2019	CRM- jako zarządzanie relacjami z klientami	6	2	Marta Kudłaty
29.04.2019	Dokumentacja i korespondencja handlowa	3	5	Marta Kudłaty
		61	59	