



PROGRAM WRAZ Z HARMONOGRAMEM SZKOLENIA

Data realizacji szkolenia	Przedmiot / Temat	Liczba godzin szkolenia		Trener prowadzący szkolenie (imię i nazwisko)
		Teoria	Praktyka	
13.05.2019	Przepisy BHP- ryzyko zawodowe przedstawiciela handlowego	8	0	Sebastian Kasprzak
14.05.2019	Charakterystyka zawodu przedstawiciela handlowego - cechy i predyspozycje do sprzedaży	8	0	Sebastian Kasprzak
15.05.2019	Komunikacja werbalna i niewerbalna	4	4	Sebastian Kasprzak
16.05.2019	Autoprezentacja – budowanie swojego wizerunku	3	5	Sebastian Kasprzak
17.05.2019	Metody zarządzania czasem w sprzedaży	5	3	Sebastian Kasprzak
18.05.2019	Zasady i reguły planowania czasu	8	0	Sebastian Kasprzak
20.05.2019	Techniki sprzedaży	4	4	Sebastian Kasprzak
21.05.2019	Określanie potrzeb klienta – typy klientów	6	2	Sebastian Kasprzak
22.05.2019	Prezentacja produktów	3	5	Sebastian Kasprzak
23.05.2019	Techniki argumentacji ukierunkowane na klienta	5	3	Sebastian Kasprzak
24.05.2019	Kontakt pomiędzy klientem a sprzedawcą	4	4	Sebastian Kasprzak
25.05.2019	Telemarketing	6	2	Sebastian Kasprzak
27.05.2019	Negocjacje	4	4	Sebastian Kasprzak
28.05.2019	CRM – zarządzanie kontaktami z klientami	6	2	Sebastian Kasprzak
29.05.2019	Dokumentacja i korespondencja handlowa	6	2	Sebastian Kasprzak
		80	40	