



<b>Marta Kudłaty</b> <b>Przedstawiciel handlowy</b>	
TEMAT SPOTKANIA	DATA I GODZINA
<b><u>Spotkanie 1</u></b> Przepisy BHP- ryzyko zawodowe przedstawiciela handlowego.	18.06.2019r. Godz. 11.00 – 17.30
<b><u>Spotkanie 2</u></b> Charakterystyka zawodu przedstawiciela handlowego - cechy i predyspozycje do sprzedaży.	19.06.2019r. Godz. 10.00 – 16.30
<b><u>Spotkanie 3</u></b> Autoprezentacja - budowanie wizerunku profesjonalisty.	21.06.2019r. Godz. 10.00 – 16.30
<b><u>Spotkanie 4</u></b> Sprawna komunikacja - werbalna i niewerbalna.	22.06.2019r. Godz. 10.00 – 16.30
<b><u>Spotkanie 5</u></b> Sposoby pozyskiwania i utrzymywania kontaktów z klientami.	24.06.2019r. Godz. 10.00 – 16.30
<b><u>Spotkanie 6</u></b> Sposoby prezentacji produktu.	25.06.2019r. Godz. 10.00 – 16.30
<b><u>Spotkanie 7</u></b> Planowanie pracy, zarządzanie czasem-plan sprzedaży.	26.06.2019r. Godz. 10.00 – 16.30
<b><u>Spotkanie 8</u></b> Psychologia sprzedaży.	27.06.2019r. Godz. 10.00 – 16.30
<b><u>Spotkanie 9</u></b> Typologia klientów- dostosowanie rozmowy do klienta.	28.06.2019r. Godz. 10.00 – 16.30
<b><u>Spotkanie 10</u></b> Techniki i etapy sprzedaży.	29.06.2019r. Godz. 10.00 – 16.30
<b><u>Spotkanie 11</u></b> Telemarketing-jako sztuka aktywnej sprzedaży przez telefon.	01.07.2019r. Godz. 10.00 – 16.30
<b><u>Spotkanie 12</u></b> Negocjacje z sprzedaży- w tym trudny klient ( negocjacje, mediacje).	02.07.2019r. Godz. 10.00 – 16.30



<p style="text-align: center;"><u><a href="#">Spotkanie 13</a></u></p> <p>Budowanie marki i komunikacji w Internecie</p>	<p style="text-align: center;">03.07.2019r. Godz. 10.00 – 16.30</p>
<p style="text-align: center;"><u><a href="#">Spotkanie 14</a></u></p> <p>CRM- jako zarządzanie relacjami z klientami</p>	<p style="text-align: center;">04.07.2019r. Godz. 10.00 – 16.30</p>
<p style="text-align: center;"><u><a href="#">Spotkanie 15</a></u></p> <p>Dokumentacja i korespondencja handlowa</p>	<p style="text-align: center;">05.07.2019r. Godz. 10.00 – 16.30</p>