

Projekt pt. „AKTYWNI NA PODKARPACKIM RYNKU PRACY” –realizowany w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój w ramach Poddziałania 1.2.1

HARMONOGRAM SZKOLENIA

Tytuł projektu	„Aktywni na podkarpackim rynku pracy!”			
Nazwa szkolenia	Kurs Przedstawiciel Handlowy			
Numer grupy	10/PH/02/2020/JASŁO			
Ilość osób	12			
Ilość godzin szkolenia	120			
Miejsce organizacji szkolenia	ul. Stanisława Staszica 30 B, 38-200 Jasło			
Termin szkolenia	od	25.02.2020	do	11.03.2020

Lp.	Data szkolenia	Godziny realizacji szkolenia	Przedmiot /Temat	Liczba godzin szkolenia	Typ zajęć	Prowadzący
1.	25.02.2020	7.30-15:40	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	
2.	26.02.2020	7.30-15:40	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	

Projekt pt. „AKTYWNI NA PODKARPACIM RYNKU PRACY –realizowany w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój w ramach Poddziałania 1.2.1

3.	27.02.2020	7.30-15:40	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	
4.	28.02.2020	7.30-15:40	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.	02.03.2020	7.30-15:40	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.	03.03.2020	7.30-15:40	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.	04.03.2020	7.30-15:40	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 pt.,,AKTYWNI NA PODKARPACIM RYNKU PRACY –realizowany w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój w ramach Poddziałania 1.2.1

8.	05.03.2020	7.30-15:40	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	
9.	06.03.2020	7.30-15:40	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.	10f	T/P	
10.	09.03.2020	7.30-15:40	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.	10.03.2020	7.30-15:40	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.	11.03.2020	7.30-15:40	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	
EGZAMIN WEWNĘTRZNY						

Projekt pt. „AKTYWNI NA PODKARPACKIM RYNKU PRACY –realizowany w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój w ramach Poddziałania 1.2.1

	W każdym dniu szkolenia doliczona jest przerwa kawowa (10min) co dwie godziny szkoleniowe.	
	łącznie liczba godzin kursu	120 h (teoria i praktyka)

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