

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	12/PH2/05/2020/on-line			
Ilość osób	13			
Ilość godzin szkolenia	120			
Miejsce organizacji szkolenia	Sielec 1 A, 39-120 Sędziszów Młp.			
Termin szkolenia	od	14.05.2020	do	10.06.2020

Lp.	Data szkolenia	Godziny realizacji szkolenia	Przedmiot /Temat	Liczba godzin szkolenia	Typ zajęć	Prowadzący
1.	14.05.2020	13.00-17.50	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.	6	T/P	
2.	15.05.2020	13.00-17.50	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.	6	T/P	
3.	18.05.2020	13.00-17.50	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.	6	T/P	

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

4.	19.05.2020	13.00-17.50	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..	6	T/P	
5.	20.05.2020	13.00-17.50	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.	6	T/P	
6.	21.05.2020	13.00-17.50	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.	6	T/P	
7.	22.05.2020	13.00-17.50	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.	4	T/P	
			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.	2		
8.	25.05.2020	9.00-13.50	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.	6	T/P	

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

9.	26.05.2020	9.00-13.50	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.	6	T/P	
10.	27.05.2020	9.00-13.50	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.	6	T/P	
11.	28.05.2020	9.00-13.50	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.	6	T/P	
12.	29.05.2020	9.00-13.50	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.	6	T/P	
13.	01.06.2020	9.00-13.50	Moduł EFEKTYWNE NEGOCJACJE (40 godz.): negocjacje handlowe, rozwiązywanie konfliktów na drodze negocjacji i mediacji, negocjacje zespołowe i wielostronne z klientem biznesowym, trudny klient – techniki sprzedaży i negocjacji.	6	T/P	
14.	02.06.2020	9.00-13.50	Moduł EFEKTYWNE NEGOCJACJE (40 godz.): negocjacje handlowe, rozwiązywanie konfliktów na drodze negocjacji i mediacji, negocjacje zespołowe i wielostronne z klientem biznesowym, trudny klient – techniki sprzedaży i negocjacji.	2	T/P	

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

			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, visual merchandising.	4		
15.	03.06.2020	9.00-13.50	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, visual merchandising.	6	T/P	
16.	04.06.2020	9.00-13.50	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, visual merchandising.	6	T/P	
17.	05.06.2020	9.00-13.50	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, visual merchandising.	6	T/P	
18.	08.06.2020	9.00-13.50	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, visual merchandising.	6	T/P	

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

19.	09.06.2020	9.00-13.50	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, visual merchandising.	6	T/P	
20.	10.06.2020	9.00-13.50	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, visual merchandising.	6	T/P	
EGZAMIN						
W każdym dniu szkolenia doliczona jest przerwa kawowa (10min) co dwie godziny szkoleniowe.						
łącznie liczba godzin kursu				120 h (teoria i praktyka)		

9.00 – 9.45	13.00 – 13.45
9.45 - 10.30	13.45 -14.30
10 minut przerwy	10 minut przerwy
10.40 – 11.25	14.40 – 15.25
11.25 – 12.10	15.25 – 16.10
10 minut przerwy	10 minut przerwy
12.20 – 13.05	16.20 – 17.05
13.05 – 13.50	17.05 – 17.50