

HARMONOGRAM SZKOLENIA

Nazwa szkolenia	„Sprzedawca z obsługą kasy fiskalnej”		
Firma szkoląca	Business City Sp. z o.o., ul. Juranda 1/101, 20-629 Lublin		
Powiat/ Miejsce organizacji szkolenia (dokładny adres)	Twoja Ścieżka Kariery Sabina Rzepka – Hryniuk, C.H. Center Park, Sala szkoleniowa nr 3 Ul. Kolejowa 1, 35 – 073 Rzeszów		
Termin szkolenia	OD – DO	30.01.2020	19.02.2020

Kolejny dzień kursu	Data realizacji szkolenia	Godziny realizacji szkolenia (od do)	Przedmiot/Temat	Liczba godzin szkolenia
1.	30.01.2020	8:00 – 14:30	Specyfika zawodu: sprzedawcy/ handlowca	8
2.	31.01.2020	8:00 – 14:30	Organizacja pracy, prawa i obowiązki pracownika obsługi klienta	8
3.	03.02.2020	8:00 – 14:30	Komunikacja werbalna w obsłudze klienta	8
4.	04.02.2020	8:00 – 14:30	Komunikacja niewerbalna w kontaktach handlowych	8
5.	05.02.202	8:00 – 14:30	Nawiązywanie kontaktów handlowych. Budowanie profesjonalnego wizerunku handlowca i pracodawcy. Zdobywanie zaufania klientów.	8
6.	06.02.2020	8:00 – 14:30	Tworzenie pozytywnej atmosfery. Budowanie wiarygodności handlowców. Sposoby ułatwiające zdobywanie i utrzymywanie sympatii klientów	8
7.	07.02.2020	8:00 – 14:30	Badanie potrzeb klienta Zadawanie właściwych pytań – otwarte, zamknięte	8
8.	10.02.2020	8:00 – 14:30	Aktywne słuchanie. Sposoby ułatwiające rozumienie i odkrywanie potrzeb klientów.	8
9.	11.02.2020	8:00 – 14:30	Język korzyści Skuteczne słowa argumentacji handlowej Skuteczne prezentowanie ofert handlowych	8
10.	12.02.2020	8:00 – 14:30	Skuteczne prezentowanie ofert handlowych.	8

11.	13.02.2020	8:00 – 14:30	Prowadzenie rozmów w przypadku obiekcji Skuteczne przedstawienie cen.	8
12.	14.02.2020	8:00 – 14:30	Negocjacje	8
13.	17.02.2020	8:00 – 14:30	Finalizowanie sprzedaży . Sygnały gotowości klienta do pojęcia decyzji o zakupie. Obsługa reklamacji	8
14.	18.02.2020	8:00 – 14:30	Obsługa trudnego klienta	8
15.	19.02.2020	8:00 – 14:30	Prawne aspekty sprzedaży, obsługi kasy fiskalnej, rozliczeń z kontrahentami i klientami.	8