

HARMONOGRAM SZKOLENIA

Nazwa szkolenia	„Techniki sprzedaży”		
Firma szkoląca			
Powiat/ Miejsce organizacji szkolenia (dokładny adres)	Przemysł, ul. Katedralna 5/20		
Termin szkolenia	od-do	04.10.2018	23.10.2018

Kolejny dzień kursu	Data realizacji szkolenia	Godziny realizacji szkolenia (od do)	Przedmiot/Temat	Liczba godzin szkolenia
1.	04.10.2018	8:00 – 14:00	Nawiązywanie kontaktów handlowych. Budowanie profesjonalnego wizerunku handlowca	8
2.	05.10.2018	8:00 – 14:00	Mowa ciała w kontaktach handlowych	8
3.	06.10.2018	8:00 – 14:00	Zdobywania zaufania <i>klientów</i> . Sposoby ułatwiające zdobywanie i utrzymywanie sympatii klientów	8
4.	08.10.2018	8:00 – 14:00	Tworzenie pozytywnej atmosfery. Budowanie wiarygodności handlowców.	8
5.	09.10.2018	8:00 – 14:00	Prowadzenie rozmów z trudnymi klientami Poznanie potrzeb klientów	8

6.	10.10.2018	8:00 – 14:00	Badanie potrzeb klienta Zadawanie właściwych pytań – otwarte, zamknięte	8
7.	11.10.2018	8:00 – 14:00	Aktywne słuchanie. Sposoby ułatwiające rozumienie i odkrywanie potrzeb klientów.	8
8.	12.10.2018	8:00 – 14:00	Język korzyści Skuteczne słowa argumentacji handlowej Skuteczne prezentowanie ofert handlowych	8
9.	15.10.2018	8:00 – 14:00	Skuteczne prezentowanie ofert handlowych Odpieranie obiekcji klienta	8
10.	16.10.2018	8:00 – 14:00	Prowadzenie rozmów w przypadku obiekcji Skuteczne przedstawienie cen.	8
11.	17.10.2018	8:00 – 14:00	Prawidłowe przedstawienie cen przez handlowców Prowadzenie rozmów o cenach	8
12.	18.10.2018	8:00 – 14:00	Prowadzenie negocjacji cenowych Negocjacje cenowe Łagodzenie negatywnych reakcji na cenę	8
13.	19.10.2018	8:00 – 14:00	Finalizowanie sprzedaży . Sygnały gotowości klienta do pojęcia decyzji o zakupie	8
14.	22.10.2018	8:00 – 14:00	Postępowanie w końcowej fazie sprzedaży Postępowanie po dokonaniu sprzedaży	8
15.	23.10.2018	8:00 – 14:00	Postępowanie w sytuacji niepowodzenia sprzedaży Podsumowanie rozmowy sprzedażowej	8