

Projekt finansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój na lata 2014-2020

Tytuł projektu: Podkarpackie – z POWERem w przyszłość!

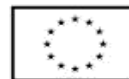
Nr projektu **POWR.01.02.01-18-0183/19**

Nazwa Beneficjenta Fundacja Przestrzeń Inicjatyw Regionalnych- Społecznik

Harmonogram
szkolenia zawodowego „Specjalista ds. sprzedaży i obsługi klienta”

Organizator szkolenia/zajęć/stażu/konferencji	Fundacja Przestrzeń Inicjatyw Regionalnych- Społecznik
--	--

Lp.	Data realizacji szkolenia	Godziny realizacji	Temat wsparcia	wykładowca	Liczba godzin
1.	09.05.2020	08.00-14.30	Pojęcie Sprzedawca/Handlowiec, profesjonalna sprzedaż, oszczędzanie i inwestowanie.	ANNA KOPYTOWSKA	8
2.	10.05.2020	08.00-14.30	Korespondencja w sprawach handlowych. Pieniądz – system płatniczy i płatności bezgotówkowe.	ANNA KOPYTOWSKA	8
3.	12.05.2020	11.00-17.30	Nawiązywanie kontaktu i budowanie właściwych relacji z klientem.	ANNA KOPYTOWSKA	8
4.	13.05.2020	11.00-17.30	Analiza potrzeb oraz bieżącej sytuacji klienta.	ANNA KOPYTOWSKA	8
5.	14.05.2020	11.00-17.30	Prezentacja firmy oraz jej oferty.	ANNA KOPYTOWSKA	8
6.	15.05.2020	08.00-14.30	Rynek sprzedaży – Wolny rynek, szara strefa, ryzyko, marka	ANNA KOPYTOWSKA	8



Projekt finansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój na lata 2014-2020

7.	16.05.2020	08.00-14.30	Zastrzeżenia zgłaszane przez klienta podczas rozmowy handlowej oraz metody radzenia sobie z nimi stosowane przez sprzedawcę	ANNA KOPYTOWSKA	8
8.	19.05.2020	08.00-14.30	Marketing sprzedaży.	ANNA KOPYTOWSKA	8
9.	20.05.2020	08.00-14.30	Konkurencja i negocjacje.	ANNA KOPYTOWSKA	8
10.	21.05.2020	08.00-14.30	Finał rozmowy handlowej, czyli jak zamknąć sprzedaż/ proces obsługi.	ANNA KOPYTOWSKA	8