

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!

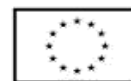
Nr projektu **POWR.01.02.01-18-0183/19**

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.	13.05.2020	08:00 – 14:30	Nawiązywanie kontaktów handlowych Budowanie profesjonalnego wizerunku handlowca Mowa ciała w kontaktach handlowych	AGNIESZKA KACZMAR	8
2.	14.05.2020	08:00 – 14:30	Wykorzystanie tonu głosu w rozmowach Zdobywania zaufania klientów Tworzenie pozytywnej atmosfery	AGNIESZKA KACZMAR	8
3.	15.05.2020	08:00 – 14:30	Budowanie wiarygodności handlowców Sposoby ułatwiające zdobywanie i utrzymywanie sympatii klientów Prowadzenie rozmów z trudnymi klientami	AGNIESZKA KACZMAR	8
4.	18.05.2020	08:00 – 14:30	Poznanie potrzeb klientów Badanie potrzeb klienta Zadawanie właściwych pytań – otwarte, zamknięte	AGNIESZKA KACZMAR	8
5.	19.05.2020	08:00 – 14:30	Aktywne słuchanie Stosowanie parafrazy	AGNIESZKA KACZMAR	8



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

			Sposoby ułatwiające rozumienie i odkrywanie potrzeb klientów Skuteczne prezentowanie ofert handlowych Skuteczne słowa argumentacji handlowej		
6.	20.05.2020	08:00 – 14:30	Język korzyści Skuteczne prezentowanie ofert handlowych Odpieranie obiekcji klienta Prowadzenie rozmów w przypadku obiekcji Odpieranie obiekcji	AGNIESZKA KACZMAR	8
7.	21.05.2020	08:00 – 14:30	Skuteczne przedstawienie cen Prawidłowe przedstawienie cen przez handlowców Prowadzenie rozmów o cenach	AGNIESZKA KACZMAR	8
8.	22.05.2020	08:00 – 14:30	Negocjacje cenowe Łagodzenie negatywnych reakcji na cenę Prowadzenie negocjacji cenowych Finalizowanie sprzedaży	AGNIESZKA KACZMAR	8
9.	25.05.2020	08:00 – 14:30	Sygnaly gotowości klienta do pojęcia decyzji o zakupie Postępowanie w końcowej fazie sprzedaży Postępowanie po dokonaniu sprzedaży	AGNIESZKA KACZMAR	8
10.	26.05.2020	08:00 – 14:30	Postępowanie w sytuacji niepowodzenia sprzedaży Podsumowanie rozmowy sprzedażowej	AGNIESZKA KACZMAR	8