



Projekt „Nakieruj się na sukces – kształcenie zawodowe młodych” jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój Działanie 1.2 Wsparcie dla osób młodych pozostających bez pracy na regionalnym rynku pracy, Poddziałanie 1.2.1. Wsparcie udzielane z Europejskiego Funduszu Społecznego

HARMONOGRAM SZKOLENIA

Nazwa szkolenia	Szkolenie zawodowe – „Przedstawiciel handlowy”			
Kod szkolenia	5/SZ/2016			
Miejsce organizacji szkolenia	Ośrodek Szkoleń Zawodowych „Diagno – Test” Sp. z o.o., ul. Świerczyny 72, 41-400 Mysłowice			
Termin szkolenia	Od	30.09.2016r.	Do	11.10.2016

Kolejny dzień szkolenia i jego data	Godziny realizacji szkolenia	Przedmiot/temat	Liczba godzin	Trener prowadzący szkolenie (imię i nazwisko)	Podpis trenera
1 30.09.2016	8.00-9.30	Przedstawiciel handlowy – rola i obowiązki	2	Ewa Łazowska	
	9.30-10.00	Przerwa kawowa			
	10.00-11.30	Przedstawiciel handlowy – rola i obowiązki	2	Ewa Łazowska	
	11.30-12.00	Przerwa kawowa			
	12.00-13.30	Przedstawiciel handlowy – rola i obowiązki	2	Ewa Łazowska	
	13.30-14.30	Przerwa obiadowa			
	14.30-16.00	Warsztat pracy przedstawiciela	2	Ewa Łazowska	

2 01.10.2016	8.00-9.30	Warsztat pracy przedstawiciela	2	Ewa Łazowska	
	9.30-10.00	Przerwa kawowa			
	10.00-11.30	Komunikacja werbalna w sprzedaży	2	Ewa Łazowska	
	11.30-12.00	Przerwa kawowa			
	12.00-13.30	Komunikacja werbalna w sprzedaży	2	Ewa Łazowska	
	13.30-14.30	Przerwa obiadowa			
	14.30-16.00	Komunikacja werbalna w sprzedaży	2	Ewa Łazowska	

3 03.10.2016	8.00-9.30	Komunikacja werbalna w	2	Ewa Łazowska	
-----------------	-----------	------------------------	---	--------------	--



Projekt „Nakieruj się na sukces – kształcenie zawodowe młodych” jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój Działanie 1.2 Wsparcie dla osób młodych pozostających bez pracy na regionalnym rynku pracy, Poddziałanie 1.2.1. Wsparcie udzielane z Europejskiego Funduszu Społecznego

		sprzedaży			
	9.30-10.00	Przerwa kawowa			
	10.00-11.30	Komunikacja niewerbalna w sprzedaży	2	Ewa Łazowska	
	11.30-12.00	Przerwa kawowa			
	12.00-13.30	Komunikacja niewerbalna w sprzedaży	2	Ewa Łazowska	
	13.30-14.30	Przerwa obiadowa			
	14.30-16.00	Komunikacja niewerbalna w sprzedaży	2	Ewa Łazowska	

4 04.10.2016	8.00-9.30	Komunikacja niewerbalna w sprzedaży	2	Ewa Łazowska	
	9.30-10.00	Przerwa kawowa			
	10.00-11.30	Poszukiwanie klientów – skuteczny prospecting. Typologia klientów. Sposoby na „trudnego klienta”	2	Ewa Łazowska	
	11.30-12.00	Przerwa kawowa			
	12.00-13.30	Poszukiwanie klientów – skuteczny prospecting. Typologia klientów. Sposoby na „trudnego klienta”	2	Ewa Łazowska	
	13.30-14.30	Przerwa obiadowa			
	14.30-16.00	Poszukiwanie klientów – skuteczny prospecting. Typologia klientów. Sposoby na „trudnego klienta”	2	Ewa Łazowska	

5 05.10.2016	8.00-9.30	Poszukiwanie klientów – skuteczny prospecting. Typologia klientów.	2	Ewa Łazowska	
-----------------	-----------	--	---	--------------	--



Projekt „Nakieruj się na sukces – kształcenie zawodowe młodych” jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój Działanie 1.2 Wsparcie dla osób młodych pozostających bez pracy na regionalnym rynku pracy, Poddziałanie 1.2.1. Wsparcie udzielane z Europejskiego Funduszu Społecznego

		Sposoby na „trudnego klienta”			
	9.30-10.00	Przerwa kawowa			
	10.00-11.30	Poszukiwanie klientów – skuteczny prospecting. Typologia klientów. Sposoby na „trudnego klienta”	2	Ewa Łazowska	
	11.30-12.00	Przerwa kawowa			
	12.00-13.30	Poszukiwanie klientów – skuteczny prospecting. Typologia klientów. Sposoby na „trudnego klienta”	2	Ewa Łazowska	
	13.30-14.30	Przerwa obiadowa			
	14.30-16.00	Poszukiwanie klientów – skuteczny prospecting. Typologia klientów. Sposoby na „trudnego klienta”	2	Ewa Łazowska	

6 06.10.2016	8.00-9.30	Poszukiwanie klientów – skuteczny prospecting. Typologia klientów. Sposoby na „trudnego klienta”	2	Ewa Łazowska	
	9.30-10.00	Przerwa kawowa			
	10.00-11.30	Wizyta handlowa	2	Ewa Łazowska	
	11.30-12.00	Przerwa kawowa			
	12.00-13.30	Wizyta handlowa	2	Ewa Łazowska	
	13.30-14.30	Przerwa obiadowa			
	14.30-16.00	Wizyta handlowa	2	Ewa Łazowska	

7 07.10.2016	8.00-9.30	Techniki sprzedaży	2	Ewa Łazowska	
	9.30-10.00	Przerwa kawowa			
	10.00-11.30	Techniki sprzedaży	2	Ewa Łazowska	
	11.30-12.00	Przerwa kawowa			



Projekt „Nakieruj się na sukces – kształcenie zawodowe młodych” jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój Działanie 1.2 Wsparcie dla osób młodych pozostających bez pracy na regionalnym rynku pracy, Poddziałanie 1.2.1. Wsparcie udzielane z Europejskiego Funduszu Społecznego

	12.00-13.30	Techniki sprzedaży	2	Ewa Łazowska	
	13.30-14.30	Przerwa obiadowa			
	14.30-16.00	Techniki sprzedaży	2	Ewa Łazowska	

8 08.10.2016	8.00-9.30	Techniki sprzedaży	2	Ewa Łazowska	
	9.30-10.00	Przerwa kawowa			
	10.00-11.30	Techniki sprzedaży	2	Ewa Łazowska	
	11.30-12.00	Przerwa kawowa			
	12.00-13.30	Techniki sprzedaży	2	Ewa Łazowska	
	13.30-14.30	Przerwa obiadowa			
	14.30-16.00	Techniki sprzedaży	2	Ewa Łazowska	

9 10.10.2016	8.00-9.30	Techniki sprzedaży	2	Ewa Łazowska	
	9.30-10.00	Przerwa kawowa			
	10.00-11.30	Techniki sprzedaży	2	Ewa Łazowska	
	11.30-12.00	Przerwa kawowa			
	12.00-13.30	Techniki sprzedaży	2	Ewa Łazowska	
	13.30-14.30	Przerwa obiadowa			
	14.30-16.00	Techniki sprzedaży	2	Ewa Łazowska	

10 11.10.2016	8.00-9.30	Negocjacje	2	Ewa Łazowska	
	9.30-10.00	Przerwa kawowa			
	10.00-11.30	Negocjacje	2	Ewa Łazowska	
	11.30-12.00	Przerwa kawowa			
	12.00-13.30	Negocjacje	2	Ewa Łazowska	
	13.30-14.30	Przerwa obiadowa			
	14.30-16.00	Negocjacje	2	Ewa Łazowska	