



Projekt „Nowa szansa- nowa praca” jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020 dla osi priorytetowej VII. Regionalny rynek pracy; dla działania: 7.4. Wspomaganie procesów adaptacji do zmian na regionalnym rynku pracy (działania z zakresu outplacementu); dla poddziałania: 7.4.2 Outplacement - konkurs

HARMONOGRAM SZKOLENIA

Kod szkolenia: 21/NSNP/SZ/2017

Nazwa szkolenia	„Przedstawiciel handlowy”			
Miejsce organizacji szkolenia	Ośrodek Szkoleń Zawodowych „Diagno – Test” Sp. z o.o., ul. Świerczyny 72, 41-400 Mysłowice			
Termin szkolenia	Od	20.09.2017r.	Do	23.09.2017

Data zajęć	Godziny realizacji szkolenia	Plan nauczania	Liczba godzin	Trener prowadzący szkolenie (imię i nazwisko)
20.09.2017	15-20	Podstawy marketingu. Pojęcie i istota komunikacji interpersonalnej. Etapy pro klienckiego modelu sprzedaży: wzbudzenie zaufania, analiza potrzeb, propozycje możliwości rozwiązywania potrzeb.	5	
23.09.2017	9-18	Etapy pro klienckiego modelu sprzedaży: Potwierdzenie i zamknięcie, kontakt posprzedażowy, proces sprzedaży – podsumowanie. Psychologiczne typy klientów. Trudne sytuacje w obsłudze klienta. Prezentacja produktu – ćwiczenia.	10	