

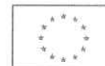


Projekt „MŁODZI AKTYWNI I KOMPETENTNI” współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego realizowany przez Firmę Usługowo-Handlową „EMEX” Bernadetta Wojdon w partnerstwie z FALCO Rafał Górski na podstawie Umowy o dofinansowanie projektu nr POWR.01.02.01-18-0172/19-00 z dnia 28.11.2019 r. zawartej z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Rzeszowie w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, Oś priorytetowa I Osoby młode na rynku pracy, Działanie 1.2 Wsparcie osób młodych na regionalnym rynku pracy – projekty konkursowe, Poddziałanie 1.2.1 Wsparcie udzielane z Europejskiego Funduszu Społecznego.

HARMONOGRAM SZKOLENIA/KURSU

Numer projektu	POWR.01.02.01-18-0172/19
Tytuł projektu	„MŁODZI AKTYWNI I KOMPETENTNI”
Nazwa kursu	TECHNIKI SPRZEDAŻY
Wykonawca	NOEZA NON-PROFIT Sp. z o.o.
Miejsce realizacji kursu	39-300 Mielec, ul. Wiejska 31
Termin kursu	od 19.06.2020r. do 04.07.2020r.
Liczba godzin kursu	60 godzin dydaktycznych

Kolejny dzień szkolenia	Data	Godziny	Tematyka szkoleń	Liczba godzin
1.	19.06.2020	17 ³⁰ - 21 ³⁰	- Sprzedaż podstawowe definicje - Komunikacja interpersonalna - Komunikacja w procesie sprzedaży - Kanały komunikacyjne	5 godz.
2.	22.06.2020	17 ³⁰ - 21 ³⁰	- Efektywna komunikacja - Skuteczność przekazu - Przebieg procesu komunikacji - Bariery w komunikacji - Techniki ulepszania w komunikacji	5 godz.
3.	23.06.2020	17 ³⁰ - 21 ³⁰	- Podstawowe zasady skutecznego zadawania pytań - Pytania otwarte, pytania zamknięte - Komunikacja niewerbalna - Mowa ciała	5 godz.
4.	24.06.2020	17 ³⁰ - 21 ³⁰	- Wykorzystanie tonu głosu w rozmowach - Zdobywania zaufania klientów - Tworzenie pozytywnej atmosfery	5 godz.
5.	26.06.2020	17 ³⁰ - 21 ³⁰	Budowanie wiarygodności handlowców	5 godz.
6.	27.06.2020	9 ³⁰ - 13 ⁴⁵	- Sposoby ułatwiające zdobywanie i utrzymywanie sympatii klientów - Prowadzenie rozmów z trudnymi klientami	6 godz.
7.	29.06.2020	17 ³⁰ - 21 ³⁰	- Negocjacje - Prowadzenie rozmów cenowych - Skuteczne strategie prezentowania ceny - Łagodzenie negatywnych reakcji na cenę	5 godz.



8.	30.06.2020	17 ³⁰ - 21 ³⁰	▪ Badanie potrzeb klienta ▪ Jak przekonać klienta ▪ Prowadzenie negocjacji cenowych ▪ Sygnały gotowości klienta do pojęcia decyzji o zakupie ▪ Finalizowanie sprzedaży	5 godz.
9.	01.07.2020	17 ³⁰ - 21 ³⁰	▪ Techniki NLP	5 godz.
10.	02.07.2020	17 ³⁰ - 21 ³⁰	▪ Skuteczne prezentowanie oferty handlowej	5 godz.
11.	03.07.2020	17 ³⁰ - 21 ³⁰	▪ Podsumowanie rozmowy sprzedażowej ▪ Scenki sprzedażowe	5 godz.
12.	04.07.2020	9 ⁰⁰ - 12 ¹⁵	▪ Podsumowanie wiadomości	4 godz.
13.	06.07.2020	17 ³⁰ - 19 ⁰⁰	▪ Egzamin VCC	2 godz.



NOEZA NON-PROFIT Sp. z o.o.

39-300 Mielec, ul. Wiejska 31

NIP 8172192321 REGON 14503639

.....
podpis, pieczętka Wykonawcy)