Projekt „Młodzi fachowcy” współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego, realizowany przez Fundację Incept, na podstawie Umowy nr POWR.01.02.01-18-0159/19-00 z dnia 02.12.2019 zawartej z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Rzeszowie w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, Oś I Osoby młode na rynku pracy, Działanie 1.2 Wsparcie osób młodych pozostających bez pracy na regionalnym rynku pracy – projekty konkursowe

**HARMONOGRAM SZKOLENIA/KURSU**

|  |  |
| --- | --- |
| **Numer projektu** | **POWR.01.02.01-18-0159/19-00** |
| **Tytuł projektu** | **„Młodzi fachowcy”** |
| **Nazwa kursu** | **TECHNIKI SPRZEDAŻY** |
| **Wykonawca** | **NOEZA NON-PROFIT Sp. z o.o.** |
| **Miejsce realizacji kursu** | **39-300 Mielec, ul. Wiejska 31** |
| **Termin kursu** | **od 15.04.2020r. do 29.04.2020r.** |
| **Liczba godzin kursu** | **100 godzin** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kolejny dzień****szkolenia** | **Data** | **Godziny** | **Tematyka szkoleń** | **Liczba godzin** | **Imię i nazwisko trenera** |
|  | 15.04.2020 | **900 – 1545**Przerwyod 1030 do 1045od 1215 do 1230od 1400 do 1415 | * Nawiązywanie kontaktów handlowych
* Budowanie profesjonalnego wizerunku handlowca
* Mowa ciała w kontaktach handlowych
 | 8 godz. | Elżbieta Kruczek  |
|  | 16.04.2020 | **900 – 1545**Przerwyod 1030 do 1045od 1215 do 1230od 1400 do 1415 | * Wykorzystanie tonu głosu w rozmowach
* Zdobywania zaufania klientów
* Tworzenie pozytywnej atmosfery
 | 8 godz. | Elżbieta Kruczek |
|  | 17.04.2020 | **900 – 1545**Przerwyod 1030 do 1045od 1215 do 1230od 1400 do 1415 | * Budowanie wiarygodności handlowców
* Sposoby ułatwiające zdobywanie i utrzymywanie sympatii klientów
* Prowadzenie rozmów z trudnymi klientami
 | 8 godz. | Elżbieta Kruczek |
|  | 18.04.2020 | **900 – 1545**Przerwyod 1030 do 1045od 1215 do 1230od 1400 do 1415 | * Poznanie potrzeb klientów
* Badanie potrzeb klienta
* Zadawanie właściwych pytań – otwarte, zamknięte
 | 8 godz. | Elżbieta Kruczek |
|  | 20.04.2020 | **900 – 1545**Przerwyod 1030 do 1045od 1215 do 1230od 1400 do 1415 | * Aktywne słuchanie
* Stosowanie parafrazy
* Sposoby ułatwiające rozumienie i odkrywanie potrzeb klientów
 | 8 godz. | Elżbieta Kruczek |
|  | 21.02.2020 | **900 – 1545**Przerwyod 1030 do 1045od 1215 do 1230od 1400 do 1415 | * Skuteczne prezentowanie ofert handlowych
* Skuteczne słowa argumentacji handlowej
* Język korzyści
 | 8 godz. | Elżbieta Kruczek |
|  | 22.04.2020 | **900 – 1545**Przerwyod 1030 do 1045od 1215 do 1230od 1400 do 1415 | * Odpieranie obiekcji klienta
* Prowadzenie rozmów w przypadku obiekcji
* Odpieranie obiekcji
 | 8 godz. | Elżbieta Kruczek |
|  | 23.04.2020 | **900 – 1545**Przerwyod 1030 do 1045od 1215 do 1230od 1400 do 1415 | * Skuteczne przedstawienie cen
* Prawidłowe przedstawienie cen przez handlowców
 | 8 godz. | Elżbieta Kruczek |
|  | 24.04.2020 | **900 – 1545**Przerwyod 1030 do 1045od 1215 do 1230od 1400 do 1415 | * Prowadzenie rozmów o cenach
* Negocjacje cenowe
* Łagodzenie negatywnych reakcji na cenę
 | 8 godz. | Elżbieta Kruczek |
|  | 25.04.2020 | **900 – 1545**Przerwyod 1030 do 1045od 1215 do 1230od 1400 do 1415 | * Prowadzenie negocjacji cenowych
* Finalizowanie sprzedaży
* Sygnały gotowości klienta do pojęcia decyzji o zakupie
 | 8 godz. | Elżbieta Kruczek |
|  | 27.04.2020 | **900 – 1545**Przerwyod 1030 do 1045od 1215 do 1230od 1400 do 1415 | * Postępowanie po dokonaniu sprzedaży
* Postępowanie w sytuacji niepowodzenia sprzedaży
 | 8 godz. | Elżbieta Kruczek |
|  | 28.04.2020 | **900 – 1545**Przerwyod 1030 do 1045od 1215 do 1230od 1400 do 1415 | * Podsumowanie rozmowy sprzedażowej
* Scenki sprzedażowe
 | 8 godz. | Elżbieta Kruczek |
|  | 29.04.2020 | **900 - 1200**Przerwyod 1030 do 1045 | * Podsumowanie wiadomości
* Egzamin VCC
 | 4 godz. | Magdalena Kukulska |

………………….……………………………

podpis, pieczątka Wykonawcy)