

SZCZEGÓŁOWY HARMONOGRAM DZIAŁAŃ
w projekcie pt. **AKTYWIZACJA ZAWODOWA-TAK!**
Zadanie 4. Zindywidualizowane wsparcie szkoleniowe, cz.4

L.p.	Nazwa Beneficjenta	Tytuł projektu	Numer projektu	Rodzaj i tematyka formy wsparcia	Ilość uczestników	Termin/godziny realizacji	Miejsce realizacji	Imię i nazwisko prowadzącego
1.	FUNDACJA ECO-INNOVA	AKTYWIZACJA ZAWODOWA-TAK!	WND-RPDS.08.02.00-02-0122/16	<p>SZKOLENIE PROFESJONALNY SPRZEDAWCA Z ELEMENTAMI MARKETINGU (w standardzie VCC) Forma wsparcia wykłady i zajęcia praktyczne. Tematyka zajęć: Moduł I: Planowanie oraz organizowanie pracy handlowca. 1.Rola i zadania przedstawiciela handlowego 2.Planowanie sprzedaży dziowej, tygodniowej, miesięcznej 3.Organizacja pracy i skuteczności podczas wizyty. 4.Realizacja wizyty handlowej. Moduł II: Umiejętności sprzedażowe. 1.Energia i pasja handlowca. 2. Proces kupowania w praktyce. 3. Kontakt z konsumentem, budowanie komunikacji skierowanej na konsumenta 4. Język korzyści i jego wpływ na decyzje zakupu. 5. Precyzowanie kryteriów, którymi kierują się klienci. 6.Najczęstsze błędy popełniane przez handlowców. 7.Techniki zamykania sprzedaży.</p>	2 uczestników	<p>Terminy i godziny zajęć:</p> <p>27,28.04.2017 9.00-15.00</p> <p>4,5,10,11,12. .05.2017 15.00-21.00</p> <p>16.05.2017 12.00-18.00</p> <p>18.05.2017 9.00-15.00</p> <p>24.05.2017 10.00-18.00</p> <p>25,26,31.05.2017 9.00-17.00</p> <p>02.06.2017 9.00-15.00</p>	<p>Sale szkoleniowe w centrum szkoleniowym</p> <p>RECENTIA Szkoły, Kursy, Szkolenia Marta Dajewska Polkowice ul. Piłsudskiego 10/1</p>	<p>Certyfikowany trener VCC</p> <p>Edyta Rząsa</p>

			<p>8. Monitoring należności – rozmowy przyspieszające ściąganie należności.</p> <p>Moduł III:</p> <p>Podstawy marketingu.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Co to jest marketing? 2. Nabywcy i konkurenci. 3. Jak zdobyć informacje o rynku? 4. Narzędzia marketingu. 5. Plan marketingowy 6. Analiza otoczenia rynkowego i segmentacja rynku. 7. Kształtowanie produktu. 8. Polityka marki i komunikacja marketingowa. 9. Narzędzia promocji. 10. Sprzedaż jako element marketing-mix. <p>.....</p> <p>IV. Egzamin certyfikacyjny VCC.</p>				<p>.....</p> <p>Egzamin i certyfikacja 02.06.2017 9.00-15.00</p>	<p>.....</p> <p>Egzaminator Fundacja VCC</p>
--	--	--	--	--	--	--	--	--