

## Harmonogram

**Nazwa Beneficjenta:** Centrum Edukacji w Olsztynie

**Numer projektu:** POWR.01.02.01-28-0026/19-01

**Tytuł projektu:** Moc młodych 31

**Nazwa szkolenia zawodowego/kursu:** Pracownik działu sprzedaży

**Nr kursu:** 1/074/2022

**Uczestników:** 1 w tym kobiet: 0, mężczyzn: 1

**Termin realizacji:** 15.04.2022-24.04.2022

## 1. Harmonogram

Data realizacji	Godziny realizacji zajęć od-do	Temat zajęć	Wykładowca	Miejsce realizacji zajęć/nazwa instytucji (miejsce, ulica, nr lokalu, nr sali)
15.04.2022	08:00-08:45	BHP na stanowisku pracy	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	08:45-10:15	Moduły programu, ustawienia programu	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	10:15-10:20	PRZERWA		
	10:20-11:05	Dodawanie kontrahentów i klientów. Odbiorcy i dostawcy magazynowi.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:05-11:10	PRZERWA		
	11:10-11:55	Dodawanie kontrahentów i klientów. Odbiorcy i dostawcy magazynowi.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:55-12:40	Ewidencja magazynowa i sprzedażowa towarów, dodawanie towarów	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	12:40-12:45	PRZERWA		
	12:45-13:30	Ewidencja magazynowa i sprzedażowa towarów, dodawanie towarów	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	13:30-13:50	PRZERWA		
	13:50-14:35	Ewidencja magazynowa i sprzedażowa towarów, dodawanie towarów	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	14:35-15:20	Kalkulacja cen	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	15:20-15:25	PRZERWA		
	15:25-16:10	Kalkulacja cen	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
19.04.2022	15:30-16:15	Kalkulacja cen	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	16:15-17:45	Zakup VAT	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	17:45-17:50	PRZERWA		
	17:50-19:20	Sprzedaż VAT, wystawiane faktur, korekta faktur	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	19:20-20:05	Analiza sprzedaży i zapsów magazynowych	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	20:05-20:10	PRZERWA		
	20:10-20:55	Analiza sprzedaży i zapsów magazynowych	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
20.04.2022	15:30-16:15	Czynniki ekonomiczne. Czynniki marketingowe.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	16:15-17:45	Czynniki „ludzkie”, relacyjne, które należy brać pod uwagę przy ocenie klienta i budowaniu standardów. Mierniki i kryteria oceny klientów	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	17:45-17:50	PRZERWA		

20.04.2022	17:50-18:35	Jak się przygotować. Cele- szanujesz czas swój i klienta. Częstotliwość spotkań z klientem.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	18:35-19:20	Jakie działania należy podejmować u klientów ( informowanie, merchandising, szkolenie personelu), częstotliwość tych działań, standardy działań. Jaką informację należy zbierać u klientów.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	19:20-20:05	Jak budować relacje. Jak się zachowywać u klientów. Jak zbierać informację u klientów.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	20:05-20:10	PRZERWA		
	20:10-20:55	Jak budować relacje. Jak się zachowywać u klientów. Jak zbierać informację u klientów.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
21.04.2022	15:30-17:00	Jak budować relacje. Jak się zachowywać u klientów. Jak zbierać informację u klientów.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	17:00-17:45	Jak prezentować produkt. Jak zamykać wizytę.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	17:45-17:50	PRZERWA		
	17:50-19:20	Jak prezentować produkt. Jak zamykać wizytę.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	19:20-20:05	Co to znaczy dobry merchandising?	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	20:05-20:10	PRZERWA		
	20:10-20:55	Standardy merchandisingowe.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
22.04.2022	15:30-16:15	Raportowanie sprzedaży.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	16:15-17:00	Analiza wizyty i współpracy z klientem.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	17:00-17:45	Osobowość. Kim jestem?	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	17:45-17:50	PRZERWA		
	17:50-19:20	Mosty i bariery tkwiące w typach osobowości.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	19:20-20:05	Typologia klienta- nowe spojrzenie. Charakterystyczne cechy poszczególnych typów. Mocne i słabe strony poszczególnych typów.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	20:05-20:10	PRZERWA		
	20:10-20:55	Typologia klienta- nowe spojrzenie. Charakterystyczne cechy poszczególnych typów. Mocne i słabe strony poszczególnych typów.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
23.04.2022	08:00-09:30	Wygląd, gesty, mimika twarzy, głos – jako kryteria rozpoznania poszczególnych typów klienta.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	09:30-10:15	Co to są meta programy? Autorytet wewnętrzny i zewnętrzny.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	10:15-10:20	PRZERWA		

23.04.2022	10:20-12:35	Unikanie i dążenie. Jak wykorzystać meta programy do przychylniej nam decyzji.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	12:35-12:55	PRZERWA		
	12:55-13:40	Co to jest raport? Na czym naprawdę polega dopasowanie.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	13:40-15:10	Werbalne, niewerbalne aspekty dopasowania i ich wpływ na sprzedaż. Dopasowanie słów, budowy wypowiedzi, stylu bycia.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
24.04.2022	08:00-08:45	Reguły wywierania wpływu.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	08:45-09:30	Mechanizmy wpływu, na które szczególnie mogą być podatni klienci o różnych typach.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	09:30-10:15	Potrzeby i oczekiwania poszczególnych „typów”.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	10:15-10:20	PRZERWA		
	10:20-11:05	Czym jest asertywność?	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:05-12:35	Asertywna prośba. Asertywna odmowa.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	12:35-12:55	PRZERWA		
	12:55-14:25	Techniki przyjmowania krytyki.	Ziarko Łukasz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn