

Harmonogram

Nazwa Beneficjenta: Centrum Edukacji w Olsztynie

Numer projektu: FEWM.07.07-IP.01-0004/23

Tytuł projektu: Pracuj dalej!

Nazwa szkolenia zawodowego/kursu: Profesjonalna obsługa klienta z wykorzystaniem technik sprzedażowych

Nr kursu: 1/010/2025

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

Termin realizacji: 28.01.2025-31.01.2025

1. Harmonogram

Data realizacji	Godziny realizacji zajęć od-do	Temat zajęć	Wykładowca	Miejsce realizacji zajęć/nazwa instytucji (miejscowość, ulica, nr lokalu)
28.01.2025	08:00-08:45	Rozpoczęcie kursu. Czym jest dla mnie sprzedaż. Co to znaczy sprzedawać ?.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	08:45-09:30	Cykl sprzedaży. Czym jest wg mnie profesjonalizm w sprzedaży	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	09:30-09:35	PRZERWA		
	09:35-10:20	Model komunikacji. Standard I. Przyjazna postawa.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	10:20-11:05	Standard II. Elastyczność wypowiedzi.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:05-11:10	PRZERWA		
	11:10-11:55	Analiza kontaktu z klientem – przed rozmową.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:55-12:40	Trening umiejętności nawiązywania kontaktu z klientem	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	12:40-13:00	PRZERWA		
	13:00-13:45	Analiza kontaktu z klientem - po rozmowie.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	13:45-14:30	Język cech i język korzyści. Zaspakajanie potrzeb klientów – ćwiczenia.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	14:30-14:35	PRZERWA		
	14:35-15:20	Język cech i język korzyści. Zaspakajanie potrzeb klientów – ćwiczenia.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	15:20-16:05	Powody, dla których ludzie kupują. Efektywne zadawanie pytań.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
29.01.2025	08:00-08:45	Powody, dla których ludzie kupują. Efektywne zadawanie pytań.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	08:45-09:30	Przygotowanie prezentacji.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	09:30-09:35	PRZERWA		
	09:35-11:05	Przygotowanie prezentacji.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:05-11:10	PRZERWA		
	11:10-11:55	Jak radzić sobie z zastrzeżeniami klientów. Profesjonalna reakcja na zastrzeżenia.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską



29.01.2025	11:55-12:40	Ćwiczenia z profesjonalnego reagowania na zastrzeżenia klienta.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	12:40-13:00	PRZERWA		
	13:00-13:45	Ćwiczenia z profesjonalnego reagowania na zastrzeżenia klienta.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	13:45-14:30	Zamykanie sprzedaży - sygnały zakupu. Techniki zamykania sprzedaży.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	14:30-14:35	PRZERWA		
	14:35-16:05	Trening umiejętności zamykania sprzedaży.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
30.01.2025	08:00-08:45	Technika „Podliczania plusów i minusów” Technika „Ograniczonego wyboru”	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	08:45-09:30	Ułatwienia dla dalszych kontaktów w przyszłości. Budowanie relacji długoterminowych.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	09:30-09:35	PRZERWA		
	09:35-10:20	Ułatwienia dla dalszych kontaktów w przyszłości. Budowanie relacji długoterminowych.	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	10:20-11:05	Cykl sprzedaży Arkusz samoobserwacji Wskaźniki sprzedaży	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:05-11:10	PRZERWA		
	11:10-11:55	Cykl sprzedaży Arkusz samoobserwacji Wskaźniki sprzedaży	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:55-12:40	Lodołamacze”, czyli jak zacząć rozmowę „Odślonięcie pomnika”, czyli jak zaprezentować firmę	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	12:40-13:00	PRZERWA		
	13:00-13:45	Lodołamacze”, czyli jak zacząć rozmowę „Odślonięcie pomnika”, czyli jak zaprezentować firmę	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	13:45-14:30	Technika dramatyzowania problemu Technika „Niebo a ziemia” Technika „Policz, ile kosztuje nieposiadanie”	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	14:30-14:35	PRZERWA		
	14:35-16:05	Technika dramatyzowania problemu Technika „Niebo a ziemia” Technika „Policz, ile kosztuje nieposiadanie”	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską



31.01.2025	08:00-09:30	Przygotowanie prezentacji handlowej Prezentacja multisensoryczna Technika „Opowiedz historię do swego produktu”	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	09:30-09:35	PRZERWA		
	09:35-11:05	Technika „Odbicia lustrzanego”, czyli jak zmienić negatywny model myślenia „Słownik transformacji”, czyli jak zmienić negatywny model myślenia Technika „D-E-S-K-A”, czyli jak zmienić negatywny model myślenia Technika „Odpowiedzi dla ciasnego umysłu”, czyli jak zmienić negatywny model myślenia Dzielenie ceny produktu – technika „Salami” Technika „Jakość za rozsądną cenę”	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	11:05-11:10	PRZERWA		
	11:10-12:40	Technika „Odbicia lustrzanego”, czyli jak zmienić negatywny model myślenia „Słownik transformacji”, czyli jak zmienić negatywny model myślenia Technika „D-E-S-K-A”, czyli jak zmienić negatywny model myślenia Technika „Odpowiedzi dla ciasnego umysłu”, czyli jak zmienić negatywny model myślenia Dzielenie ceny produktu – technika „Salami” Technika „Jakość za rozsądną cenę”	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	12:40-13:00	PRZERWA		
	13:00-14:30	Filary efektywnej sprzedaży	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn
	14:30-14:35	PRZERWA		
	14:35-16:05	Lojalność klientów Technika „Satysfakcja gwarantowana”	Jaroszuk Mateusz	ul. Mickiewicza 5; Olsztyn



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską

