

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

Nr kursu: 1/060/2024

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

Termin realizacji: 10.05.2024-12.05.2024



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską



1. Harmonogram

Data realizacji	Godziny realizacji zajęć od-do	Temat zajęć	Wykładowca	Miejsce realizacji zajęć/nazwa instytucji (miejscowość, ulica, nr lokalu)
10.05.2024	08:00-08:45	Rozpoczęcie kursu. Czym jest dla mnie sprzedaż. Co to znaczy sprzedawać ?	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	08:45-09:30	Cykl sprzedaży. Czym jest wg mnie profesjonalizm w sprzedaży	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	09:30-09:35	PRZERWA		
	09:35-10:20	Cykl sprzedaży. Czym jest wg mnie profesjonalizm w sprzedaży	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	10:20-11:50	Model komunikacji. Standard I. Przyjazna postawa.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	11:50-12:10	PRZERWA		
	12:10-13:40	Standard II. Elastyczność wypowiedzi.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	13:40-14:25	Analiza kontaktu z klientem – przed rozmową.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	14:25-14:30	PRZERWA		
	14:30-15:15	Trening umiejętności nawiązywania kontaktu z klientem.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
11.05.2024	15:15-16:00	Analiza kontaktu z klientem – przed rozmową.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	08:00-08:45	Trening umiejętności nawiązywania kontaktu z klientem.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	08:45-09:30	Analiza kontaktu z klientem - po rozmowie.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	09:30-09:35	PRZERWA		
	09:35-11:05	Język cech i język korzyści. Zaspakajanie potrzeb klientów – ćwiczenia.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	11:05-11:50	Powody, dla których ludzie kupują. Efektywne zadawanie pytań.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	11:50-12:10	PRZERWA		
	12:10-12:55	Powody, dla których ludzie kupują. Efektywne zadawanie pytań.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	12:55-14:25	Jak radzić sobie z zastrzeżeniami klientów. Profesjonalna reakcja na zastrzeżenia.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	14:25-14:30	PRZERWA		
	14:30-16:00	Jak radzić sobie z zastrzeżeniami klientów. Profesjonalna reakcja na zastrzeżenia.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską



12.05.2024	08:00-09:30	Ćwiczenia z profesjonalnego reagowania na zastrzeżenia klienta.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	09:30-09:35	PRZERWA		
	09:35-11:50	Ćwiczenia z profesjonalnego reagowania na zastrzeżenia klienta.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	11:50-12:10	PRZERWA		
	12:10-12:55	Ćwiczenia z profesjonalnego reagowania na zastrzeżenia klienta.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	12:55-13:40	Zamykanie sprzedaży - sygnały zakupu. Techniki zamykania sprzedaży.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	13:40-14:25	Trening umiejętności zamykania sprzedaży.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1
	14:25-14:30	PRZERWA		
	14:30-16:00	Ułatwienia dla dalszych kontaktów w przyszłości. Budowanie relacji długoterminowych.	Hrynek Karolina	Biskupiec, ul. Kolejowa 1



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską

