

Harmonogram

Nazwa Beneficjenta: Centrum Edukacji w Iławie

Numer projektu: FEWM.07.07-IP.01-0003/23

Tytuł projektu: Pracuj nadal!

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

Nr kursu: 9/081/2024

Uczestników: 2 w tym kobiet: 2, mężczyzn: 0

Termin realizacji: 26.08.2024-30.08.2024



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)
26.08.2024	08:00-08:45	Rozpoczęcie kursu. Czym jest dla mnie sprzedaż. Co to znaczy sprzedawać ?.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	08:45-09:30	Cykl sprzedaży. Czym jest wg mnie profesjonalizm w sprzedaży	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	09:30-10:15	Model komunikacji. Standard I. Przyjazna postawa.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	10:15-10:25	PRZERWA		
	10:25-11:10	Standard II. Elastyczność wypowiedzi.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:10-11:55	Analiza kontaktu z klientem – przed rozmową.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:55-12:40	Trening umiejętności nawiązywania kontaktu z klientem	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	12:40-13:10	PRZERWA		
	13:10-13:55	Analiza kontaktu z klientem - po rozmowie.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
27.08.2024	13:55-14:40	Język cech i język korzyści. Zaspakajanie potrzeb klientów – ćwiczenia.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	08:00-08:45	Język cech i język korzyści. Zaspakajanie potrzeb klientów – ćwiczenia.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	08:45-10:15	Powody, dla których ludzie kupują. Efektywne zadawanie pytań.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	10:15-10:25	PRZERWA		
	10:25-12:40	Przygotowanie prezentacji.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	12:40-13:10	PRZERWA		
	13:10-13:55	Jak radzić sobie z zastrzeżeniami klientów. Profesjonalna reakcja na zastrzeżenia.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
28.08.2024	13:55-14:40	Ćwiczenia z profesjonalnego reagowania na zastrzeżenia klienta.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	08:00-08:45	Ćwiczenia z profesjonalnego reagowania na zastrzeżenia klienta.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	08:45-09:30	Zamykanie sprzedaży - sygnały zakupu. Techniki zamykania sprzedaży.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską



28.08.2024	09:30-10:15	Trening umiejętności zamykania sprzedaży.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	10:15-10:25	PRZERWA		
	10:25-11:10	Trening umiejętności zamykania sprzedaży.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:10-11:55	Technika „Podliczania plusów i minusów” Technika „Ograniczonego wyboru”	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:55-12:40	Ułatwienia dla dalszych kontaktów w przyszłości. Budowanie relacji długoterminowych.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	12:40-13:10	PRZERWA		
	13:10-13:55	Ułatwienia dla dalszych kontaktów w przyszłości. Budowanie relacji długoterminowych.	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	13:55-14:40	Cykl sprzedaży Arkusz samoobserwacji Wskaźniki sprzedaży	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
29.08.2024	08:00-08:45	Cykl sprzedaży Arkusz samoobserwacji Wskaźniki sprzedaży	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	08:45-10:15	Lodołamacze”, czyli jak zacząć rozmowę „Odsłonięcie pomnika”, czyli jak zaprezentować firmę	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	10:15-10:25	PRZERWA		
	10:25-12:40	Technika dramatyzowania problemu Technika „Niebo a ziemia” Technika „Policz, ile kosztuje nieposiadanie”	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	12:40-13:10	PRZERWA		
	13:10-14:40	Przygotowanie prezentacji handlowej Prezentacja multisensoryczna Technika „Opowiedz historię do swego produktu”	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
30.08.2024	08:00-10:15	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”	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	10:15-10:45	PRZERWA		



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską



30.08.2024	10:45-11:30	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”	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	11:30-13:00	Filary efektywnej sprzedaży	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A
	13:00-13:10	PRZERWA		
	13:10-14:40	Lojalność klientów Technika „Satysfakcja gwarantowana”	Dobrzański Wojciech	14-200 Iława, Karaś 44A



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską

