|  |  |
| --- | --- |
| Tytuł szkolenia | **Skuteczne zarządzanie sprzedażą – relacje z odbiorcami/klientami, budowa oferty produktu i/lub usług, logistyka, dystrybucja.** |
| Trener | **Kamil Zbroja** |
| Miejsce | **Koszalin** |
| Cel i opis | Celem szkolenia jest zdobycie przez uczestników wiedzy oraz praktycznych umiejętności sprzedaży swoich wyrobów i usług, nawiązywania pozytywnych relacji handlowych oraz budowanie marki produktu.Szkolenie ma charakter moderowanych przez prowadzącego ćwiczeń praktycznych, w których Uczestnicy podzieleni na grupy opracowują poszczególne tematy, które następnie łączą w spójną całość wyciągając wnioski oraz poddając w dyskusję. *Dzięki interaktywnemu zaangażowaniu odbiorców zajęcia są efektywne oraz zapewniają wzrost wiedzy, umiejętności oraz zmianę postawy osób kończących zajęcia.* |
| *Godzina* | **I D Z I E Ń** |
| 9.00 – 10.30 | * Wywiad wśród Uczestników badający poziom wiedzy, umiejętności i oczekiwań dotyczących szkolenia
* Sprzedaż bezpośrednia oraz pośrednia – wprowadzenie.
* Bezpośredni kontakt z klientem – omówienie.
* Sprzedaż przez Internet lub telefon – omówienie.
 |
| 10.30 – 10.45 | *Przerwa na kawę* |
| 10.45 – 12.15 | * Rozmowa handlowa – ćwiczenie praktyczne.
* Omówienie wyników ćwiczenia.
* Przygotowanie do kontaktu z klientem – wprowadzenie.
* Przygotowanie do rozmowy z klientem – ćwiczenie praktyczne.
 |
| 12.15 – 12.45 | *Przerwa obiadowa* |
| * 1. – 14.15
 | * Przygotowanie i opracowanie oferty handlowej – cechy dobrej oferty.
* Ćwiczenie praktyczne – opracowanie oferty handlowej.
* Omówienie wyników ćwiczenia.
 |
| 14.15 – 14.30 | *Przerwa na kawę* |
| 14.30 – 16.00 | * Logistyka – podstawy.
* Zarządzanie dostawami i dystrybucja usług.
* Lean management.
 |