



**HARMONOGRAM SZKOLENIA**  
**PROJEKT „PROGRAM INDYWIDUALNEGO WSPARCIA” (1.2.1. PO WER )**

Nazwa kursu	Techniki sprzedaży oraz marketing internetowy z elementami administracji biurowej		
Nazwa instytucji szkolącej	Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowo Szkoleniowe ATUT		
Czas trwania kursu	od	22.06.2020	do 16.07.2020
Miejsce szkolenia	Jaworzno ul. Paderewskiego 43, sala szkoleniowa ATUT		

DATA	Godziny od do	Ilość godz.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA	Trener prowadzący szkolenie
22.06.2020	08:30 – 15:10	8	<b>MODUŁ PRACOWNIK BIUROWY:</b> Zastosowanie przepisów kpa w pracy biurowej, instrukcja kancelaryjna, systemy kancelaryjne ( 4h )  Prawo pracy zmiany-2020, zmiany RODO 2020- zasady, obowiązki pracownika i pracodawcy. Konsekwencje prawne ( 2h )  Prawo pracy. Prowadzanie dokumentacji pracowniczej- ćwiczenia praktyczne ( 2h )	Szwancyber Marcin
23.06.2020	08:30 – 15:10	8	<b>MODUŁ TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Profesjonalna autoprezentacja: ( 8 h ) • Złote Zasady Sprzedawcy - co robi dobre wrażenie • Rozpoznanie potrzeb Klientów oraz rodzaje potrzeb - czego oczekuje odbiorca	Bolek Agata
24.06.2020	08:30 – 15:10	8	<b>MODUŁ PRACOWNIK BIUROWY:</b> Etyka w pracy pracownika biurowego ( 2 h ) Odpowiedzialność materialna pracownika biurowego ( 2 h )	Jura Agnieszka
			<b>MODUŁ TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Profesjonalna autoprezentacja ( 4 h ) • Wizerunek sprzedawcy, a proces sprzedaży. Zasady autoprezentacji	Bolek Agata
25.06.2020	08:30 – 15:10	8	<b>MODUŁ PRACOWNIK BIUROWY:</b> Zasady sporządzania korespondencji biurowej, rodzaje korespondencji, protokoły notatki sprawozdania- ćwiczenia praktyczne ( 4h )	Jura Agnieszka
			<b>MODUŁ TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Profesjonalna autoprezentacja ( 4 h ): • Czynniki wpływające na sukces – kompetencje i zasoby	Bolek Agata



DATA	Godziny od do	Ilość godz.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA	Trener prowadzący szkolenie
26.06.2020	08:30 – 15:10	8	<p><b>MODUŁ TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Zasady prowadzenia rozmowy handlowej</p> <p>Otwarcie rozmowy (4h)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Przywitanie i pierwsze wrażenie</li> <li>Nawiązanie kontaktu z klientem – skuteczna komunikacja.</li> <li>Elementy skutecznej komunikacji i ich znaczenie</li> </ul> <p>Badanie potrzeb klienta (4h)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Funkcje pytań oraz ich rodzaje</li> <li>Techniki zadawania pytań</li> </ul>	Jura Agnieszka
29.06.2020	08:30 – 15:10	8	<p><b>MODUŁ MARKETING INTERNETOWY ( 8 h):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Etapy konstruowania newsletterów</li> <li>Zasady tworzenia newsletterów</li> </ul>	Jura Agnieszka
30.06.2020	08:00 – 14:40	8	<p><b>MODUŁ TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Zasady przeprowadzenia rozmowy handlowej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Przygotowanie ( 4 h)</li> </ul> <p>Prezentacja oferty (2h)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Model C-Z-K – CECHA, ZAŁĘTA, KORZYŚĆ</li> <li>Skuteczne techniki prezentacji</li> <li>Rodzaje obiekcji i techniki reagowania na nie</li> </ul> <p>Zamknięcie sprzedaży (2 h)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Domykanie sprzedaży - techniki</li> <li>Skuteczna rozmowa przez telefon</li> </ul>	Jura Agnieszka
01.07.2020	08:30 – 15:10	8	<p><b>MODUŁ TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Typy klientów - rozróżnianie typów klientów wg stopnia pewności siebie i stopnia wrażliwości ( 8 h )</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Rozróżnienie typów klientów wg stopnia pewności siebie i stopnia wrażliwości</li> <li>Prowadzenie rozmowy handlowej z uwzględnieniem różnych typów klienta</li> </ul>	Jura Agnieszka
02.07.2020	08:30 – 15:10	8	<p><b>MODUŁ TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Typy klientów - rozróżnianie typów klientów wg stopnia pewności siebie i stopnia wrażliwości ( 7h)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Rodzaje klasyfikacji typów klienta</li> <li>Prowadzenie rozmowy handlowej z uwzględnieniem różnych typów klienta</li> </ul>	Jura Agnieszka
			<p><b>MODUŁ TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Skuteczna praca z telefonem ( 1 h)</p>	Bolek Agata



DATA	Godziny od do	Ilość godz.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA	Trener prowadzący szkolenie
03.07.2020	08:30 – 15:10	8	<p><b>MODUŁ TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Skuteczna praca z telefonem ( 8h )</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pierwszy kontakt i nawiązywanie relacji z asystentką</li> <li>Przekonywanie korzyściami – jak zjednać asystentkę</li> <li>Specyfika rozmów z decydentami</li> <li>Specyfika pracy osób na wyższych stanowiskach</li> </ul>	Bolek Agata
06.07.2020	08:30 – 15:10	8	<p><b>MODUŁ PRACOWNIK BIUROWY:</b> Zakres obowiązków pracownika biurowego – zasady sporządzania pism – ćwiczenia praktyczne ( 2 h )</p>	Jura Agnieszka
			<p><b>MODUŁ TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Obsługa kas fiskalnych i terminali płatniczych ( 6h )</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie kas rejestrujących.</li> <li>Szczegółowe kryteria i warunki techniczne, którym muszą odpowiadać kasy rejestrujące.</li> </ul>	Rokowski Ryszard
07.06.2020	08:30 – 15:10	8	<p><b>MODUŁ MARKETING INTERNETOWY:</b> Współpraca ze sklepem internetowym ( 2 h )</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Jak ocenić potencjał sklepu</li> </ul>	Szwancyber Marcin
			<p><b>MODUŁ TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Obsługa kas fiskalnych i terminali płatniczych ( 6h )</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Warunki stosowania kas przez podatników</li> <li>Informacje, które muszą być zawarte na paragonie</li> <li>Budowa i rodzaje kas, systemy kasowe</li> </ul>	Rokowski Ryszard
08.07.2020	08:30 – 15:10	8	<p><b>MODUŁ TECHNIKI SPRZEDAŻY:</b> Skuteczna praca z telefonem ( 6 h )</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Etapy rozmowy telefonicznej</li> <li>Skuteczne „sposoby na asystentkę”</li> <li>Rola asystentki / sekretarki</li> <li>Profil decydenta i jego styl działania</li> <li>Obawy telemarketera przed kontaktem z dyrektorami i prezesami</li> </ul>	Bolek Agata
			<p><b>MODUŁ MARKETING INTERNETOWY:</b> Strategia marketingowa w internecie – ustal własny plan działania ( 2 h )</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Formułowanie celów</li> </ul>	
09.07.2020	08:30 – 15:10	8	<p><b>MODUŁ MARKETING INTERNETOWY:</b> Grupa docelowa – co trzeba o niej wiedzieć, aby efektywnie się komunikować w sieci ? ( 8 h )</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Insighty konsumenckie</li> <li>Diagnoza marki / produktu w internecie</li> </ul>	Jura Agnieszka



DATA	Godziny od do	Ilość godz.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA	Trener prowadzący szkolenie
10.07.2020	08:00 – 14:40	8	<b>MODUŁ MARKETING INTERNETOWY:</b> Strategia marketingowa w internecie ( 6 h) <ul style="list-style-type: none"> <li>Formułowanie celów</li> <li>Dobór narzędzi do celów</li> <li>Co chciałbym zrobić vs co jestem w stanie zrobić - zasoby vs. Możliwości</li> </ul> <b>Marketing który doprowadzi do sprzedaży ( 2 h)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Lejek sprzedażowy w Internecie</li> </ul>	Bolek Agata
13.07.2020	08:30 – 15:10	8	<b>MODUŁ MARKETING INTERNETOWY:</b> Marketing który doprowadzi do sprzedaży ( 6 h) <ul style="list-style-type: none"> <li>Content marketing</li> <li>Charakterystyka mediów społecznościowych</li> </ul> <b>MODUŁ PRACOWNIK BIUROWY:</b> Zatrudnienie i zwolnienie pracownika biurowego ( 2 h)	Bolek Agata
14.07.2020	08:30 – 15:10	8	<b>MODUŁ MARKETING INTERNETOWY:</b> Content marketing, tworzenie treści które sprzedają ( 8 h) <ul style="list-style-type: none"> <li>Zasady tworzenia treści (blogi, video)</li> <li>Sztuka tworzenia przyciągających tytułów.</li> <li>Jak sprawić, aby materiał był atrakcyjny</li> <li>Tworzenie efektywnych postów do mediów społecznościowych</li> <li>Jakie posty angażują a jakie powodują, że się nimi dzielimy</li> </ul>	Bolek Agata
15.07.2020	08:30 – 15:10	8	<b>MODUŁ MARKETING INTERNETOWY:</b> współpraca z influencerami i marketing szeptany ( 8 h) <ul style="list-style-type: none"> <li>Influencer - adwokat Twojej marki</li> <li>O czym pisać i jak tworzyć treści.</li> <li>Jak zmierzyć efektywność współpracy</li> </ul>	Bolek Agata
16.07.2020	08:30 – 13:40	6	<b>MODUŁ MARKETING INTERNETOWY:</b> Współpraca ze sklepem internetowym ( 6 h) <ul style="list-style-type: none"> <li>Narzędzia marketingowe i trade marketingowe do wykorzystania w sklepie</li> <li>Tworzenie wartościowych materiałów do sklepów on-line</li> </ul>	Szwancyber Marcin
<b>RAZEM</b>		<b>150</b>		

Data	Godziny od do	Ilość godz.	TEMAT- TREŚĆ ZAJĘCIA
16.07.2020	13:55 – 14:55	1	EGZAMIN