

## Program kursu na przedstawiciela handlowego

<b>Lp.</b>	<b>Temat zajęć edukacyjnych</b>
1.	Psychologia sprzedaży
2.	Praca w sprzedaży
3.	Obowiązki i zadania przedstawiciela handlowego – organizacja pracy
4.	Cechy dobrego sprzedawcy
5.	Obsługa klienta – relacje z klientem
6.	Marketing w handlu
7.	Pozyskiwanie klientów
8.	Prezentacja handlowa
9.	Przygotowywanie oferty handlowej
10.	Techniki sprzedaży
11.	Komunikacja w pracy
12.	Negocjacje handlowe
13.	Umiejętność radzenia sobie w sytuacjach trudnych
14.	Pierwsza pomoc przedmedyczna
<b>Razem: 36 godzin</b>	

.....  
Podpis organizatora kursu