

KARTA INFORMACYJNA KURSU

Nazwa kursu/ warsztatu/ szkolenia	Psychologia sprzedaży dóbr i usług
Organizator (dane jednostki)	Instytut Filozofii i Socjologii
Koordynator (imię, nazwisko, dane kontaktowe)	Dr Mateusz Szast Mateusz.szast@up.krakow.pl 666607076
Charakterystyka kursu	<p>Cele i treści szkolenia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Odpowiedź na pytanie: Dlaczego jedni w sprzedaży osiągają więcej a inni mniej? • Ukazanie metod oraz narzędzi, dzięki którym będziemy w gronie najlepszych w swojej branży. • Ukazanie nowych i aktualnych metod pracy z klientem • Praktyczne ukazanie reakcji na zastrzeżenia • Analiza potrzeb klienta • Praca z klientem w oparciu o relacje • Ukazanie funkcji sprzedaży. • Praktyczne przećwiczenie etapów sprzedaży. • Budowanie wiarygodności i zaufania w kontaktach z klientami
Dla kogo kurs jest przeznaczony	<p>Szkolenie ma charakter otwarty.</p> <p>Dla kogo? Osoby zainteresowane rozwijaniem umiejętności sprzedaży, zarówno sprzedawcy (handlowcy), osoby reprezentujące sektor publiczny jak również sektor szeroko pojętego biznesu. Mile widziane także osoby interesujące się negocjacjami.</p>
Czas trwania (liczba godzin)	16 godzin (dwa dni po 8 jednostek lekcyjnych 8x45 min).
Planowany termin rozpoczęcia zajęć	<p>Pierwszy termin: 12-13 marca 2022 Godzina: 9:00-17:00 (wliczając przerwę obiadową)</p>
Opłata za kurs	Cena: 1000 zł
Dodatkowe informacje	<p>Informacje dodatkowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • szkolenie będzie realizowane cyklicznie co miesiąc

	<ul style="list-style-type: none">• w przypadku zebrania się grupy, uczestnicy zostaną powiadomieni mailowo bądź telefonicznie. Minimalna liczba uczestników to 12 osób.• Trener: Mateusz Szast
--	---