

## Jak sprzedawać więcej

Szkolenie odbywa się za pomocą aplikacji ZOOM. Nie jest wymagana instalacja oprogramowania ani umiejętności informatyczne, aby dołączyć się do szkolenia. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika projektu przed szkoleniem. Uczestnik szkolenia każdorazowo przed zajęciami grupowymi otrzymuje zaproszenie na spotkanie on-line.

Minimalne wymagania techniczne: procesor 2-rdzeniowy 2GB pamięci RAM (lun 4-rdzeniowy) System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10) Mac wersja 10.13, Przeglądarka internetowa GOOGLE Chrome, Mozilla, Firefox, stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 mbps, głośniki lub słuchawki, opcjonalnie mile widziana kamera.

## Program

### **dzień 19.01**    **Jak sprzedawać więcej** – blok marketingowo-sprzedażowy

- 8.20- 8.30      Powitanie, kwestie organizacyjne; (10 min) *APZ*
- 8.30- 9.00      Komponowanie – ABC doradztwa; (30 min), *Ewa Owsianik-Łuczak*
- 9.00- 9.05      przerwa (5 min)
- 9.05-10.00      Obsługa klienta – skuteczny sprzedawca, czyli radzenie sobie z trudnym klientem; zamykanie sprzedaży oraz budowanie wizerunku i więzi z kupującym; (55 min) cz. 1  
*dr Jacek Sobek*
- 10.00-10.10    przerwa kawowa (10 min)
- 10.10-11.10    Obsługa klienta – skuteczny sprzedawca, czyli radzenie sobie z trudnym klientem; zamykanie sprzedaży oraz budowanie wizerunku i więzi z kupującym; (60 min) cz. 2  
*dr Jacek Sobek*
- 11.10-11.15    przerwa (5 min)
- 11.15-12.15    Trendy konsumenckie - czego nie można przegapić; (60 min) *Alicja Cecot*
- 12.15-12.40    przerwa lunch (25 min)
- 12.40-13.20    Jak przyciągnąć do centrum klienta i go zatrzymać? Ekspozycja roślin w punkcie sprzedaży zwiększająca sprzedaż; cz.1 (40 min) *Robert Radkiewicz*
- 13.20-13.25    przerwa kawowa (5 min)
- 13.25-14.10    Jak przyciągnąć do centrum klienta i go zatrzymać? Ekspozycja roślin w punkcie sprzedaży zwiększająca sprzedaż; cz.2 (45 min) *Robert Radkiewicz*
- 14.10-15.00    Media społecznościowe - sposób na zwiększenie sprzedaży roślin; (40 min)  
*Paulina Cegłowska*
- 14.25-14.30    przerwa (5 min)
- 14.30-15.00    Skuteczna kampania reklamowa w sieci – informuj o swoich działaniach; (30 min)  
*Magdalena Dębska*