

Akademia Doskonałego Handlowca

Program studiów:

Liczba godzin: 170 (2 semestry)

- 1. Moduł I: NIEZBĘDNIK PSYCHOLOGICZNY SPRZEDAWCY (30h)**
(co wiem o sobie – elementy autodiagnostyczne)
 - a. Postawa i nastawienie handlowca
 - b. Role w procesie sprzedaży
 - c. Cechy i typologia sprzedawców
 - d. Psychologia i typologia klienta
- 2. Moduł II: KLUCZOWE ELEMENTY EFEKTYWNEJ SPRZEDAŻY (48h)**
(co wiem o procesie i kliencie)
 - a. Skuteczna komunikacja sprzedażowa (relacyjna)
 - b. Analiza potrzeb i wartości klienta
 - c. Style komunikacyjne w negocjacjach
 - d. Procesy i techniki negocjacyjne
 - e. Planowanie pracy i osiąganie celów w sprzedaży
 - f. Obsługa posprzedażowa
- 3. Moduł III: PRAWO i EKONOMIA W PRACY HANDLOWCA (32h)**
(jak przejść przez pole minowe)
 - a. Prawo gospodarcze
 - b. Prawo pracy – na co zwrócić uwagę
 - c. Podstawy analizy ekonomicznej dla handlowca
- 4. Moduł IV: ROZWÓJ TRWAŁYCH RELACJI BIZNESOWYCH (28h)**
(jak pracować z relacjami i barierami)
 - a. Praca z wartościami i przekonaniem klienta
 - b. Tworzenie strategii sprzedażowych
 - c. Zarządzanie konfliktem
 - d. Obrona przed manipulacją
- 5. Moduł V: WZMACNIANIE KOMPETENCJI HANDLOWCA (32h)**
(jak budować i utrzymywać właściwy poziom motywacji)
 - a. Praca z motywacją i przekonaniem
 - b. Skuteczna prezentacja i autoprezentacja w sprzedaży
 - c. Asertywność w relacjach handlowych
 - d. Stres i wypalenie w pracy handlowca - jak sobie z nimi radzić?

Program studiów może ulec zmianie