

**SPECJALNOŚĆ: Akademia Liderów Sprzedaży
(rozpoczęcie listopad 2022)**

TEL.: 95 733 66 68

EMAIL: podyplomowe@wsb.gorzow.pl;

DATA	GODZINA	PRZEDMIOT / ILOŚĆ GODZIN	SALA
19.11.2022r.	09.00-09.45	Spotkanie organizacyjne.	5
	09.50-16.25	Świadoma komunikacja z klientem w oparciu o model Insights Discovery (8h)	9
20.11.2022r.	09.00-15.35	Świadoma komunikacja z klientem w oparciu o model Insights Discovery (8h)	9
03.12.2022r.	09.00-15.35	„Efektywne techniki sprzedaży” – narzędzia i techniki efektywnej sprzedaży (8h)	9
04.12.2022r.	09.00-15.35	„Efektywne techniki sprzedaży” – narzędzia i techniki efektywnej sprzedaży (8h)	9
14.01.2023r.	09.00-16.25	Standardy obsługi klienta telefonicznego i mailowego (9h)	TEAMS
15.01.2023r.	09.00-16.25	Standardy obsługi klienta telefonicznego i mailowego (9h)	TEAMS
18.02.2023r.	09.00-16.25	Aktywna sprzedaż zdalna (przez telefon i mailowo) (9h)	TEAMS
19.02.2023r.	09.00-16.25	Aktywna sprzedaż zdalna (przez telefon i mailowo) (9h)	TEAMS
04.03.2023r.	09.00-15.35	Prezentowanie oferty handlowej – wystąpienia publiczne (8h)	9
05.03.2023r.	09.00-15.35	Prezentowanie oferty handlowej – wystąpienia publiczne (8h)	9
18.03.2023r.	09.00-15.35	Cross i upselling w pracy doradcy klienta bankowego (8h)	9
19.03.2023r.	09.00-15.35	Cross i upselling w pracy doradcy klienta bankowego (8h)	9
06.05.2023r.	09.00-15.35	Zarządzanie sobą w czasie i planowanie zadań (8h)	TEAMS

07.05.2023r.	09.00-15.35	Zarządzanie sobą w czasie i planowanie zadań (8h)	TEAMS
13.05.2023r.	09.00-15.35	Zarządzanie sobą w zmianie (8h)	TEAMS
14.05.2023r.	09.00-15.35	Zarządzanie sobą w zmianie(8h)	TEAMS
27.05.2023r.	09.00-15.35	Podstawy zarządzania zespołem (8h)	TEAMS
28.05.2023r.	09.00-15.35	Podstawy zarządzania zespołem (8h)	TEAMS