



Plan szkolenia „stacjonarnego” w ramach projektu „Sprzedawca w dobie innowacji”
V edycja – grupa „Koszalin” – miejsce: Hotel Gromada („Arka”) ul. Zwycięstwa 20-24 Koszalin
„Sala menadżera”

dzień I
piątek 13 listopada 2009 (4 godz.)

17.00 – 18.30	Organizacja i techniki sprzedaży
18.30 – 18.45	<i>Przerwa kawowa</i>
18.45 – 20.15	Organizacja i techniki sprzedaży

dzień II
sobota 14 listopada 2009 (8 godz.)

13.30 – 15.00	Organizacja i techniki sprzedaży
15.00-15.30	<i>Przerwa + Lunch</i>
15.30-17.00	Organizacja i techniki sprzedaży
17.00-17.15	<i>Przerwa kawowa</i>
17.15 – 18.45	Organizacja i techniki sprzedaży
18.45 - 19.00	<i>Przerwa kawowa</i>
19.00 – 20.30	Organizacja i techniki sprzedaży

dzień III
niedziela 15 listopada 2009 (8 godz.)

9.00 – 10.30	Marketing w handlu
10.30 – 10.45	<i>Przerwa kawowa</i>
10.45 – 12.15	Marketing w handlu
12.15 – 12.30	<i>Przerwa kawowa</i>
12.30 – 14.00	Marketing w handlu
14.00 – 14.30	<i>Przerwa + Lunch</i>
14.30 – 16.00	Dydaktyka i metodyka nauczania



Plan szkolenia „stacjonarnego” w ramach projektu „Sprzedawca w dobie innowacji”
V edycja – grupa „Koszalin” – miejsce: Hotel Gromada („Arka”) ul. Zwycięstwa 20-24 Koszalin
„Sala menadżera”

dzień IV
piątek 20 listopada 2009 (4 godz.)

17.00 – 18.30	Kasy fiskalne
18.30 – 18.45	<i>Przerwa kawowa</i>
18.45 – 20.15	Kasy fiskalne

dzień V
sobota 21 listopada 2009 (8 godz.)

13.30 – 15.00	Towaroznawstwo
15.00-15.30	<i>Przerwa + Lunch</i>
15.30-17.00	Towaroznawstwo
17.00-17.15	<i>Przerwa kawowa</i>
17.15 – 18.45	Towaroznawstwo
18.45 - 19.00	<i>Przerwa kawowa</i>
19.00 – 20.30	Towaroznawstwo

dzień VI
niedziela 22 listopada 2009 (8 godz.)

9.00 – 10.30	Podstawy prawa w działalności handlowej
10.30 – 10.45	<i>Przerwa kawowa</i>
10.45 – 12.15	Podstawy prawa w działalności handlowej
12.15 – 12.30	<i>Przerwa kawowa</i>
12.30 – 14.00	Podstawy prawa w działalności handlowej
14.00 – 14.30	<i>Przerwa + Lunch</i>
14.30 – 16.00	Podstawy prawa w działalności handlowej