

ZGŁOSZENIE UDZIAŁU W SZKOLENIU W RAMACH AKADEMII HANDLU I ZARZĄDZANIA PIGMIUR

FIRMA	NAZWA FIRMY		
OSOBA KONTAKTOWA	IMIĘ I NAZWISKO	ADRES MAIL	TELEFON

Oświadczam, że zapoznaliśmy się z regulaminem projektu szkoleniowego
Akademia Handlu i Zarządzania PIGMIUR

.....
Podpis i data

PROSZĘ WYBRAĆ MIEJSCE SZKOLENIA	
SIEDZIBA FIRMY (jeśli tak proszę podać adres):	
ADRES SIEDZIBY:	
SIEDZIBA PIGMIUR	
INNA LOKALIZACJA (jeśli tak proszę wskazać adres):	
ADRES INNEJ LOKALIZACJI:	
ODBIORCY SZKOLENIA (np. pracownicy działu handlowego, serwisu itp.):	
SZACOWANA WIELKOŚĆ GRUPY	

PREFEROWANY TERMIN PRZEPROWADZENIA SZKOLENIA.....

Zgłoszenie proszę wysłać na adres h.seliwiak@pigmiur.pl

Po potwierdzeniu przyjęcia zgłoszenia prosimy o kontakt ze wskazanym trenerem w celu omówienia
szczegółowego programu szkolenia.

W poniższej tabeli proszę zaznaczyć zamawiane szkolenie (zaznaczyć znak „x”)

Akademia Handlu		
UMRK	1. Grupowy trening kompetencji handlowych - poziom podstawowy (2 dni)	
	2. Grupowy trening kompetencji handlowych - poziom zaawansowany (2 dni)	
GROW SZKOLENIA	3. Modelowanie procesu sprzedaży z rolnikiem – poziom podstawowy	
	4. Modelowanie procesu sprzedaży z rolnikiem – poziom zaawansowany	
	5. Modelowanie procesu wizyt handlowych agro – negocjacje handlowe	
	6. Klient zgłaszający zastrzeżenia	
	7. Strategie obrony ceny	
	8. Praca z tzw. “trudnym” klientem	
	9. Savoir-vivre w działaniach handlowych I obsłudze klienta	
	10. Prowadzenie efektywnych spotkań z elementami savoir-vivre	
	11. Prezentacja produktowa na targach i wydarzeniach agro	
	12. Zwiększanie sprzedaży przez dział serwisowy	
	13. Indywidualny coaching handlowców „on the job” (uzupełnienie szkolenia 1 -2 – zasady finansowania wg zapisów w regulaminie)	
WEM CONSULTING	14. Klientka kostka Rubika – czyli jak sprzedać różnym typom osobowości.	
	15. Halo, halo – jak rozmawiać z klientami przez telefon.	
Akademia Zarządzania		
UMRK	1. Grupowy trening kompetencji menedżerskich - poziom podstawowy (2 dni)	
	2. Grupowy trening kompetencji menedżerskich - poziom zaawansowany (2 dni)	
GROW SZKOLE	3. Zarządzanie sprzedażą handlowców dla managerów agro	
	4. Savoir-vivre dla managerów	

	5. Indywidualny coaching szefowski „on the job” (uzupełnienie szkolenia 1 -2 – zasady finansowania wg zapisów w regulaminie)	
WEM CONSULTING	6. Zatrudniam najlepszych! Skuteczne procesy rekrutacyjne.	
	7. Zespół marzeń – zarządzanie zespołem wielopokoleniowym.	
	8. Lider to ja – czyli jak skutecznie zarządzać ludźmi w procesie produkcji.	