

**ZGŁOSZENIE UDZIAŁU W SZKOLENIU
W RAMACH
AKADEMII HANDLU I ZARZĄDZANIA PIGMIUR**

| | | | |
|---------------------|-------------------------------------|------------|---------|
| FIRMA | NAZWA FIRMY | | |
| OSOBA KONTAKTOWA | IMIĘ I NAZWISKO | ADRES MAIL | TELEFON |
| KOSZT | 1000 zł netto / 1 dzień szkoleniowy | | |

Oświadczam, że zapoznaliśmy się z regulaminem projektu szkoleniowego Akademia Handlu i Zarządzania PIGMIUR, akceptujemy koszty przeprowadzenia szklenia.

.....

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) | | |
| | 3. Coaching „on the job” – wg zasad wymienionych w § 12 regulaminu | | |
| GROW SZKOLENIA | 4. Modelowanie procesu sprzedaży z rolnikiem – poziom podstawowy | | |
| | 5. Modelowanie procesu sprzedaży z rolnikiem – poziom zaawansowany | | |
| | 6. Modelowanie procesu wizyt handlowych agro – negocjacje handlowe | | |
| | 7. Klient zgłaszający zastrzeżenia | | |
| | 8. Strategie obrony ceny | | |
| | 9. Praca z tzw. “trudnym” klientem | | |
| | 10. Savoir-vivre w działaniach handlowych I obsłudze klienta | | |
| | 11. Prowadzenie efektywnych spotkań z elementami savoir-vivre | | |
| | 12. Prezentacja produktowa na targach i wydarzeniach agro | | |
| | 13. Zwiększanie sprzedaży przez dział serwisowy | | |
| | 14. Indywidualny coaching handlowców „on the job” (uzupełnienie szkolenia 1 -2 – zasady finansowania wg zapisów w regulaminie) | | |
| | WEM CONSULTING | 15. Klientka kostka Rubika – czyli jak sprzedać różnym typom osobowości. | |
| | | 16. 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) | | |
| | 3. Indywidualny coaching szefowski „on the job” – wg zasad wymienionych w § 12 regulaminu | | |



| | | |
|-------------------|--|--|
| GROW SZKOL | 4. Zarządzanie sprzedażą handlowców dla managerów agro | |
| | 5. Savoir-vivre dla managerów | |
| 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. | |

