

**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.

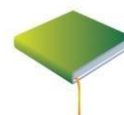
.....

Podpis i data

<b>PROSZĘ WYBRAĆ MIEJSCE SZKOLENIA</b>	
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.....

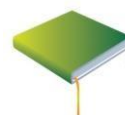
Zgłoszenie proszę wysłać na adres [m.lis@pigmiur.pl](mailto:m.lis@pigmiur.pl)



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”)

<b>Akademia Handlu</b>			
<b>UMRK</b>	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		
<b>GROW SZKOLENIA</b>	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)		
	<b>WEM CONSULTING</b>	15. Klientka kostka Rubika – czyli jak sprzedać różnym typom osobowości.	
		16. Halo, halo – jak rozmawiać z klientami przez telefon.	
	<b>Akademia Zarządzania</b>		
<b>UMRK</b>	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.	

