



## PROGRAM STUDIÓW

# AKADEMIA SPRZEDAŻY I NEGOCJACJI HANDLOWYCH

1. Nowoczesne techniki i narzędzia sprzedaży – 8h
2. Sprzedaż zorientowana na klienta – 8h
3. Zarządzanie relacjami z klientem – 8h
4. Psychologia sprzedaży – 8h
5. Zaawansowana komunikacja i perswazja w sprzedaży – 8h
6. Podstawy marketingu w kanałach B2B i B2C – 8h
7. Sprzedaż do klienta sieciowego – 8h
8. Nowoczesny prospecting i pozyskiwanie klientów – 8h
9. Negocjacje handlowe – 8h
10. eCommerce - zasady sprzedaży wielokanałowej – 8h
11. Zarządzanie sprzedażą oparte na wskaźnikach – 8h
12. Narzędzia analizy finansowej dla nie finansistów – 8h
13. Pricing - zarządzanie ceną i budowanie strategii cenowej – 8h
14. Matematyka handlowa – 8h
15. Trening handlowy – 8h
16. Budowanie zespołów sprzedażowych – dynamika, rozwój, efektywność – 8h
17. Kreatywność w sprzedaży – 8h
18. Zarządzanie sobą i efektywność osobista – 5Chairs-5Choices® – 8h
19. Ekonomia behawioralna w sprzedaży – 8h
20. Seminarium dyplomowe – 16h